

Gemeinsam vermarkten statt einzeln abliefern

LPG mit besonderen Ansprüchen

In der Region um Neubrandenburg haben sich ziemlich unterschiedliche Landwirtschaftsbetriebe zusammengetan, um Betriebsmittel günstig einzukaufen und ihre Marktfrüchte optimal zu vermarkten. Die NL hat einige der beteiligten Landwirte besucht und eine interessante Gemeinschaft vorgefunden.

NL
THEMA



Jürgen Adomeit, Geschäftsführer und Gesellschafter der LPG 2000: „Die Größe unserer Gemeinschaft ist nicht das Entscheidende, sondern die richtigen Informationen und gute Kontakte zu den Handelspartnern.“

Barbara Hentschel, NL-Redakteurin

Es ist einer der wenigen trockenen und warmen Tage im Juli 2011. Wie in vielen Regionen warten die Landwirte im Raum Neubrandenburg auf Erntewetter. Ein großer Teil der Gerste steht noch druschreif auf dem Halm. Auch in der Agrargenossenschaft Zinzow. Hier treffe ich Jürgen Adomeit, um mehr über eine Erzeugergemeinschaft mit dem für manch einen etwas provokanten Namen „LPG 2000“ zu erfahren. Adomeit ist deren

Geschäftsführer und von Beginn an dabei. Ohne auf die Frage nach der Namensgebung einzugehen, stellt er erst einmal klar: „Wir sind keine Erzeugergemeinschaft im Sinne des Marktstrukturgesetzes. Die Gründer wollten sich bewusst keiner Andienungspflicht unterwerfen.“ Auch sei es anfangs vor allem darum gegangen, Betriebsmittel günstig einzukaufen.

Das war Ende der neunziger Jahre. Viele Landwirte in der Region waren mit dem ortsansässigen Landhandel unzufrieden. Auf verschiedensten Versammlungen diskutierte





Eine der beiden Biogasanlagen der LPG 2000 Bioenergie GmbH steht in Zinzow.

Fotos: Hentschel

man über die Frage: Wie können wir uns am Markt besser aufstellen? Jürgen Adomeit – damals selbstständiger Vertreter für Saatgut – hatte einen guten Draht zu den Landwirten und verstand ihr Problem. Er unterstützte die Idee, sich zusammenzutun, um bessere Konditionen zu erzielen. „Aber die Interessen gingen einfach zu stark auseinander. Ganz wie es im Sprichwort heißt: Wenn man drei Bauern unter einen Hut bringen will, dann muss man zwei erschlagen“, erinnert er sich. Letztlich fanden sich dann doch sieben Gleichgesinnte – drei sehr unterschiedliche Agrargenossenschaften, zwei GmbH und zwei Einzellandwirte. Sie gründeten im Jahr 2000 einen Verein, in dessen Auftrag Adomeit Betriebsmittel zu günstigeren Preisen einkaufen sollte als es jeder einzelne konnte. Ein Jahr später testete man auch den gemeinsamen Verkauf und stellte fest: Es lohnt sich. Nach und nach kamen weitere Mitglieder

hinzu. Zusammen bewirtschaften sie heute etwa 10.000 ha. „Für diese Größenordnung wurde das Rechtskleid eines Vereins zu eng und die wirtschaftliche Verantwortung zu groß. Deshalb wandelten wir 2009 den Verein in eine GmbH um“, erklärt Adomeit, der nun auf Honorarbasis Geschäftsführer der GmbH und zugleich einer der 14 Gesellschafter ist.

■ Freiwilligkeit ist oberstes Gebot

Inzwischen ist ein weiterer Gesellschafter der LPG 2000 GmbH ins Büro gekommen. Es ist der Hausherr und Vorstandsvorsitzende der Agrargenossenschaft Zinzow e.G., Marco Gemballa. Er hat gerade mit der Agrargesellschaft Sarnow verhandelt. Die schickt ihm drei Mähdrescher. „Unsere Nachbarn haben ihre Wintergerste bereits geerntet. Bei uns müsste sie in den nächsten Tagen runter, doch da ist schon wieder Starkregen angesagt. Und unser

L 2000 LPG

Liefer- und Produktionsgemeinschaft 2000 GmbH

Geschäftsfelder:

- Einkauf von Betriebsmitteln für Gesellschafter
- Verkauf von Marktfrüchten für Gesellschafter

Sitz: Wulkenzin

Region: Mecklenburg-Vorpommern, Kreise Mecklenburg-Strelitz, Ostvorpommern, Müritzkreis; 50 km Umkreis um Neubrandenburg,

Umsatz 2010:

rund 11 Mio. Euro, davon ca. ein Drittel Bezug und zwei Drittel Absatz

Gesellschafter: 14, davon 2 GmbH, 3 eingetragene Genossenschaften, 8 Einzelunternehmen sowie der Geschäftsführer der LPG 2000

Flächen der Gesellschafter:

ca. 10.000 ha landwirtschaftliche Fläche
kleinster Gesellschafter 170, größter 1.800 ha LF
Weitere, mit der LPG 2000 verbundene, Gesellschaften:
LPG 2000 Bioenergie GmbH
Landmann GmbH

Drescher hat in der Grasvermehrung zu tun“, erklärt er diese Entscheidung. Bevor die Verluste bei der Gerste steigen und die Qualität sinkt, nimmt er lieber höhere Kosten in Kauf. Doch noch ist die Gerste zu nass und er hat etwas Zeit für ein Gespräch über die LPG 2000. Marco Gemballa ist seit ein paar Jahren Vizepräsident des Bauernverbandes Mecklenburg-



Marco Gemballa, Vorstandsvorsitzender der Agrargenossenschaft Zinzow e.G. und Vizepräsident des Bauernverbandes Mecklenburg-Vorpommern: „Ohne die LPG 2000 hätte ich das Ehrenamt im Bauernverband nicht übernehmen können. Durch die Vermarktung unserer Marktfrüchte und den Betriebsmitteleinkauf über die Gemeinschaft spare ich viel Zeit.“

links: Weil der eigene Mähdrescher gerade Grassamen erntete und neuer Regen angesagt ist, helfen die Nachbarn den Zinzowern mit Technik aus.

Die Agrargenossenschaft Zinzow e. G. hat in neue Beregnungsanlagen investiert. Die sieben Gesellschafter bewirtschaften 550 ha Ackerland, Hauptkulturen sind Getreide (\bar{x} 70 dt/ha), Raps (\bar{x} 40 dt/ha), Mais und Grasvermehrung. Die Bodenverhältnisse sind mit durchschnittlich 30 Bodenpunkten nicht die besten. Weil die Zinzower in den letzten Jahren häufig mit Frühjahrstrockenheit zu kämpfen hatten, haben sie in vier Kreisberegnungsanlagen und einen Schlauchtrommelregner investiert. Auf 200 ha Grünland werden 180 Mutterkühe und deren Nachzucht gehalten. Die Agrargenossenschaft hat ihren Sitz in Boldekow/OT Zinzow im Kreis Ostvorpommern. Auf dem Hof befindet sich auch die Ländliche Dienstleistungsgesellschaft GmbH, die ein Teil der Mitglieder der Agrargenossenschaft betreibt. Zum Angebot gehören Lohnarbeiten und die Lagerung von Getreide der e.G. und für Kunden.



Vorpommern. Ohne die LPG 2000 hätte er dieses Ehrenamt gar nicht annehmen können, erklärt er. „Ich spare viel Zeit, weil ich keine Verhandlungen mit Vertretern oder mit der aufnehmenden Hand führen muss. Das erledigt die LPG 2000 in Person ihres Geschäftsführers Jürgen Adomeit.“ Trotzdem bleiben Verantwortung und Entscheidungsfreiheit bei den Betriebsleitern. Denn der LPG 2000 Geschäftsführer vermittelt nur die Geschäfte,

ähnlich wie ein Makler. „Wer, wann zu welchem Preis kauft oder verkauft, das bleibt den Gesellschaftern selbst überlassen. Freiwilligkeit ist oberstes Gebot in der LPG 2000“, betont Gemballa.

■ Hohe Beteiligung ohne Andienungspflicht

Obwohl es keine Andienungspflicht und keinen Abnahmepflicht gibt, makelt die LPG 2000 heute mehr als 90 Prozent des Rapses der Gesellschafter und gut zwei Drittel des Getreides. Saatgut, Düngemittel und Pflanzenschutzmittel beziehen die Mitglieder fast ausschließlich über die Gemeinschaft. Es muss sich also lohnen. Marco Gemballa bestätigt dies ohne Wenn und Aber. Er vertraut darauf, dass der Geschäftsführer einen sehr guten Preis aushandelt und wurde selten enttäuscht. Einmal, so erzählt er, habe er sich allerdings geärgert. Das war 2008. „Wir dachten, wir hätten günstig Dünger gekauft, doch danach fielen die Preise. Aber so ist das im Leben. Nicht alles gelingt optimal. Dafür hat Jürgen Adomeit im vergangenen Jahr Diesel für 2011 eingekauft. Wir zahlen heute noch keinen Euro für den Liter.“ Leider habe dies für 2012 nicht geklappt.

■ Größe ist nicht das Wichtigste

Auf die Frage, wie die LPG 2000 die Preise aushandelt, schweigt Jürgen Adomeit. Das sei Geschäftsgeheimnis. Auch wer die Geschäftspartner sind, ist nicht zu erfahren – nur so viel, dass man sich beim Ein- und auch beim Verkauf nicht an spezielle Handelspartner gebunden habe. Und, dass der Ruf der LPG 2000 und ihrer Gesellschafter inzwischen so gut sei, dass er Abschlüsse und sogar Vorauszahlungen aushandeln könne. Niemand

müsse Ernten abtreten, um Betriebsmittel zu finanzieren. „Zuverlässigkeit, Fairness und Vertraulichkeit sind Grundvoraussetzungen für gute Geschäfte“, so Adomeit. Und natürlich müsse man selbst stets gut informiert sein und die richtigen Kontakte pflegen. Sein Vorteil gegenüber den einzelnen Betriebsleitern sei, dass er die Branche kenne, sich auf den Einkauf und die Vermarktung konzentrieren könne und dabei noch eine gewisse Macht im Rücken habe. Allerdings sei Größe heute nicht mehr das Wichtigste. „Für uns sind kleinere Partien von 1.000 oder 2.000 Tonnen viel attraktiver. Das hat auch was mit Risikomanagement zu tun. Aber auch die Händler fragen kaum noch Kontrakte über 5.000 Tonnen nach.“

■ Aufnahme nur mit Bürgschaft

Das mit der Größe trifft übrigens auch auf die LPG 2000 zu. Neue Mitglieder werden nicht geworben. Vielmehr diskutiert man jedes Jahr aufs Neue die Frage: Welche Größe ist für uns gut? Das geschieht auf der jährlichen Klausurtagung. In dieser stimmen auch die Gesellschafter der LPG 2000 über die Aufnahme neuer Mitglieder ganz demokratisch ab. Das Besondere dabei: Wer sich bewirbt, muss jemanden in der Gemeinschaft finden, der für ihn bürgt. „Die Leute sollen miteinander klar kommen, sich helfen und aufeinander verlassen können. Deshalb gilt bei uns die Devise: Lieber wenige, aber diese gut organisiert und in eine Richtung strebend, als viele, die alle was anderes wollen“, erklärt Jürgen Adomeit. Und er hebt hervor, dass sich in der LPG 2000 Landwirte zusammengefunden haben, die in der DDR, in Niedersachsen, Schleswig-Holstein oder in der Schweiz aufgewachsen sind. Um das Alltagsgeschäft zu regeln, trifft man sich einmal im Monat, bespricht alles nötige, die Gesellschafter dienen ihre Mengen an, nennen ihre Mindestpreise, sagen, was sie für Betriebsmittel brauchen. Ansonsten stehen sie mit Jürgen Adomeit per Telefon, Fax oder E-Mail



Marko Gemballe und Jürgen Adomeit

freuen sich. Das Futter für die Biogasanlage der LPG 2000 Bioenergie in Zinzow ist gesichert.

im Kontakt. Er vermittelt die Geschäfte nur. Die Verträge schließen die Landwirtschaftsbetriebe selbst mit dem jeweiligen Händler. Doch nun will man zur Ernte 2012 testen, ob die Vermarktung über einen Pool vielleicht mehr einbringt. Dazu wird die LPG 2000 Getreide bzw. Raps von den Gesellschaftern kaufen, in einem Pool deponieren und selbst verkaufen. Adomeit verspricht sich durch eine schnellere Handlungsfähigkeit mehr Erfolg. Aber einige Gesellschafter sind skeptisch, deshalb will man erst einmal mit zehn bis maximal 20 Prozent des Gesamtaufkommens der Gemeinschaft prüfen, ob diese neue Vermarktungsstrategie aufgeht. Adomeit ist zuversichtlich. Obwohl die Saat noch nicht im Boden ist, hat er schon erste Mengen der 2012er Ernte im Pool.

■ Auch Lehrgeld bezahlt

Auch mit der LPG 2000 Bioenergie GmbH und der Landmann GmbH geht die Gemeinschaft neue Wege. Während Letztere – hier investierten sieben Gesellschafter der LPG 2000 in eine Photovoltaikanlage – Freude macht, wie es Adomeit ausdrückt, habe man bei der Bioenergie ordentlich Lehrgeld bezahlt. Eigentlich war es eine gute Idee, die Investition auf breite Schultern zu verteilen und trotzdem vom Biogasboom zu profitieren. Doch es stellte sich schwieriger heraus als gedacht. Vor allem, weil die tatsächliche Investitionssumme viel höher war als geplant. Hätten die Gesellschafter nicht nachgeschossen und Darlehen gegeben, wäre das wohl schief gegangen. „Wer billig kauft bezahlt zweimal“, so die bittere Erfahrung. Doch inzwischen laufen die Anlagen, eine in Zinzow (500 kW) und eine in Cammin (340 kW). Auch die Abwärmenutzung ist geklärt. In Zinzow wird ein Nahwärmenetz fürs Dorf gebaut, in Cammin die Wärme für die Schweineproduktion und für die Holz Trocknung genutzt.

Plötzlich ertönt Motorengerumm und vor dem Büfenster fahren drei Mähdrescher vorbei. Marco Gemballa wird unruhig. Wenige Minuten später sind wir nebenan auf dem Gerstenschlag. Erste Messungen der Drescher zeigen einen Ertrag von 65 dt/ha an. Nicht optimal, aber unter den diesjährigen Bedingungen noch akzeptabel, meint der Landwirt. Noch ein kurzer Abstecher zum Maisfeld – was ihm sichtlich besser gefällt, dann verabschiedet er sich. Auch ich muss los, denn ich bin noch mit zwei weiteren Gesellschaftern der LPG 2000 verabredet.

■ Weil ein Schweizer einmal LPG-Bauer sein wollte

Doch bevor ich mich vom Acker mache, möchte ich von Jürgen Adomeit endlich wissen, warum man die Gemeinschaft LPG genannt hat. Schließlich sind diese drei Buchstaben nicht gerade mit positiven Emotionen belegt. Schuld daran sei Markus Schmid, ein Landwirt aus der Schweiz, erzählt er. „Der kam 1990 im Alter von 20 Jahren nach Mecklenburg-Vorpommern und übernahm einen Teil des Volkseigenen Gutes Groß Miltzow. Später gehörte er zu den Gründern unseres Vereins. Im Spaß sagte er, dass er gern mal LPG-Bauer gewesen wäre. Und wenn wir jetzt eine solche Gemeinschaft gründen würden, dann sollte diese wenigstens LPG heißen. Die anderen fanden das ganz witzig und so heißt unsere Liefer- und Produktionsgemeinschaft eben LPG 2000.“

■ Erfahrungsaustausch mit Vertrauten

Auf dem Weg nach Cölpin höre ich bei zehn auf, Mähdrescher zu zählen. Klar, bei dem Wetter bleibt keiner auf dem Hof. Auch Jost Matzdorf, Geschäftsführer der Agrargesellschaft Cölpin mbH, kommt gerade vom Feld.



Jost Matzdorf, geschäftsführender Gesellschafter der Agrargesellschaft Cölpin mbH, Mitbegründer der LPG 2000 und Vorsitzender des Kreisbauernverbandes Mecklenburg-Strelitz: „Der regelmäßige fachliche Erfahrungsaustausch in der Gruppe ist mindestens genau so wichtig, wie die wirtschaftlichen Vorteile aus dem gemeinsamen Ein- und Verkauf.“

„Heute dreschen wir die erste Gerste – etwa eine Woche später als normal. Doch wenn das Wetter mitspielt, kann es noch eine ganz ordentliche Getreideernte werden, bei Raps sieht es nicht so gut aus“, schätzt Matzdorf. 90 Prozent des Getreides und des Rapses vermarktet sein Unternehmen über die LPG 2000. Dünger, Saatgut und – wenn die Preise stimmen – auch die Kraftstoffe bezieht es ausschließlich über die Gemeinschaft, ebenso fast alle Pflanzenschutzmittel. Trotz der Größe seines Betriebes, die Agrargesellschaft Cölpin bewirtschaftet immerhin 1.750 ha, hat Matzdorf die Gründung der LPG 2000 mit vorangetrieben. „In den Neunzigern dachten viele große Betriebe, sie bekommen von den Händlern die besten Rabatte. Wir auch. Dann hat man sich mal mit Kollegen ausgetauscht



Die Agrargesellschaft Cölpin mbH

hat die alte, seit 1990 bereits zwei Mal modernisierte Milchviehanlage zum Jungrinderstall umfunktioniert und zieht hier seit gut einem Jahr erfolgreich Färsen für einen festen Partner im Müritzkreis und für den Export heran. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Cölpin im Kreis Mecklenburg-Strelitz. Es wird getragen von 21 Gesellschaftern, die alle aus der Region stammen. Auf 1.750 ha Ackerland werden vor allem Getreide, Raps, Mais, Ackergras und Zuckerrüben angebaut. Dabei legen die Cölpiner Wert auf eine ausgewogene Fruchtfolge und vermeiden bewusst eine „Vermaisung“ der von ihnen bewirtschafteten Ackerflächen. Da es in der Region einen harten Wettbewerb um den Boden gibt, fließen derzeit umfangreiche Investitionsmittel in den Bodenkauf. Die Sicherung der Ackerflächen als Basis für den Betrieb hat Vorrang vor dem Bau einer eigenen Biogasanlage. Zum Unternehmen gehören auch zwei Hähnchenmastställe mit rund 50.000 Plätzen. Diese werden schon seit 1990 betrieben.



Der Landwirtschaftliche Marktfruchtbetrieb von Hans Kruse

in Neuenkirchen/Ortsteil Luisenhof im Kreis Mecklenburg-Strelitz bewirtschaftet 450 ha und erzeugt vor allem Getreide und Raps. Vor zehn Jahren begann Hans Kruse einen weiteren Betriebszweig aufzubauen. Er erzeugt auf 10 ha Raps für die Speiseölproduktion. In einem ehemals von der Bundeswehr genutzten Bunker (linkes Bild) hat er eine Ölpresse, Lager, einen Hofladen und eine kleine Kerzenmanufaktur aufgebaut. Dort erzeugt er pro Jahr rund 10.000 Liter kaltgepresstes „Kruses Rappöl“ – handabgefüllt. In Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Neubrandenburg hat Hans Kruse Speiseöl in den verschiedensten Geschmacksrichtungen sowie Kerzen aus Rapsöl entwickelt. Im Hofladen gibt es auch Rapsseife und -cremes oder Rapschnaps. Einmal im Jahr ist großes Hoffest, zudem beliefert der Landwirt regionale Läden mit seinen Produkten und betreibt einen Internetshop unter:

www.Rappoel-Kruse.de

und gemerkt, dem ist gar nicht so“, erinnert er sich. „Das Ergebnis kennen Sie ja inzwischen – die LPG 2000.“ Matzdorf möchte auf die Zusammenarbeit in der Gruppe nicht mehr verzichten. Natürlich wegen der wirtschaftlichen Vorteile und des Zeitgewinns.

Doch heute sind ihm andere Dinge mindestens genau so wichtig: Besonders schätzt er den regelmäßigen vertrauensvollen Erfahrungsaustausch mit den Berufskollegen zu praktischen wie zu betriebswirtschaftlichen Themen. Denn seit drei Jahren vergleichen die Betriebe der Gemeinschaft auch ihre Betriebszweigauswertungen. „Der Erkenntnisgewinn in der Gruppe bringt uns alle voran, kleine wie große, Einzelbetriebe wie Genossenschaften oder GmbH“, ist der Geschäftsführer der Agrargesellschaft überzeugt. „Auch unterstützen wir uns gegenseitig. Zum Beispiel bei der Vertragserfüllung. Bevor ein Mitglied vom Händler eine Strafe bekommt, helfen wir ihm. Aber wir verschenken auch nichts.“

■ Es muss auch menschlich passen

Mit den Jahren sei das Vertrauen gewachsen, sei man sich auch persönlich näher gekommen – nicht zuletzt während verschiedener Fachexkursionen. Auch die Familien, die ja leider im beruflichen Alltag oft zu kurz kommen, werden in die Gemeinschaft einbezogen. So findet im Jahr mindestens eine gemeinsame Fahrt ins Theater oder ins Kabarett statt. Bei den Klausurtagungen sind die Ehefrauen dabei. Und im Oktober startet die zweite gemeinsame Fahrradtour mit Kind und Kegel. So entwickelten sich mit der Zeit auch persönliche Beziehungen. Jost Matzdorf führt den Erfolg der LPG 2000 auf zwei grundsätzliche Regeln zurück: „Erstens wird keiner zu etwas gezwungen und zweitens achten wir darauf, dass die Mitglieder menschlich zueinander passen und nicht beim ersten Gegenwind alle auseinander

laufen.“ Es passiere schon hin und wieder, dass man bei Meinungsverschiedenheiten ohne eine Lösung auseinandergehe bzw. der eine oder andere eine Entscheidung akzeptieren muss, hinter der er nicht voll und ganz steht. Doch verlassen habe deswegen noch keiner die Gemeinschaft, im Gegenteil, es gebe mehr Interessenten als man aufnehmen könne.

■ Gemeinsam vermarkten statt einzeln abliefern

Einer, der aufgenommen wurde, ist Hans Kruse. Ich treffe ihn etwa 15 Kilometer westlich von Cölpin in Luisenhof, einem Ortsteil von Neuenkirchen. Meine letzte Station an diesem Tag ist etwas ungewöhnlich. Ein kleiner Bunker unter einem Erdhügel, von dem aus früher die Bundeswehr ihre Düsenjäger geleitet hat. Jetzt betreibt Landwirt Kruse hier eine Rapsöl-Manufaktur mit unterirdischem Hofladen. Dass

er heute die Zeit hat, diesen Betriebszweig so intensiv zu betreiben, verdanke er seiner Mitgliedschaft in der LPG 2000, erzählt der Landwirt. Seit die Vertreter wüssten, dass er seine Betriebsmittel über die LPG 2000 kaufe, stehle ihm kaum noch einer die Zeit. An der Gemeinschaft sei ihm vor allem der organisierte Ein- und Verkauf wichtig. „Wenn ich früher 200 Tonnen Raps verkaufen wollte, dann sagte der Händler, bring mal her, dann reden wir über den Preis. Ich fühlte mich irgendwie ausgeliefert“, beschreibt Hans Kruse seine damalige Situation. Seit er 2003 Gesellschafter der LPG 2000 wurde, vermarktet er seine gesamte Ernte über die Gemeinschaft. Und das spürt er direkt im Geldbeutel. Zwar muss Kruse wie jeder Gesellschafter einen Beitrag zum Jahresbudget der LPG 2000 leisten. Dieser wird je zur Hälfte aus der Zahl der Mitgliedsbetriebe und der bewirtschafteten Fläche errechnet. Auch geht ein Teil des Preisvorteils an die LPG 2000. „Doch die Kosteneinsparungen und die Mehrerlöse betragen ein Vielfaches meines Beitrages zur LPG 2000. Und, was auch wichtig ist, ich weiß heute vorher, was ich für meine Ware bekomme.“ Gemeinsam zu vermarkten statt einzeln abzuliefern, habe für ihn nur Vorteile gebracht. (he)

NL



Hans Kruse, privater Landwirt in Luisenhof:

„Früher habe ich mein Getreide meist abgeliefert und dann erst den Preis erfahren. Dank der LPG 2000 kann ich nun entscheiden, zu welchem Preis ich wann verkaufe. Außerdem habe ich nun mehr Freiräume für mein zweites Standbein, die Herstellung und Vermarktung von Kruses Rappöl.“

PS: Bei Redaktionsschluss am 2. August scheint zwar wieder die Sonne in der Region um Neubrandenburg, doch das trägt die Mähdrescher wegen des wechselhaften Wetter hier bisher selten zum Einsatz. Zudem haben kräftige Regenfälle von 100 mm und mehr die Situation Ende Juli verschärft – Felder und Grünland sind teilweise nicht befahrbar. Die Landwirte sehen finanzielle Probleme auf sich zukommen. Nicht nur, dass die Erträge wegen der Frühjahrstrockenheit unter Durchschnitt liegen, jeder Tag Ernteverzögerung gefährdet die Qualität der Bestände von Raps und Weizen. Siehe auch Seite 7 in diesem Heft. (he)