

# DAT HOFBLATT

*Dat Neeiste för Buren un Veeh*

VERÖFFENTLICHT VON TIBA KRAFTFUTTER | AUSGABE 05 | AUGUST 2023

## ALLS FÖR DIEN NÄCHSTEN KLÖNSCHNACK.

Liebe Landwirtin, lieber Landwirt – es ist wieder Hofblatt-Zeit! Schnappt euch eine Tasse Kaffee und legt kurz die Füße hoch, um in Ruhe in der neuen Ausgabe zu blättern und beim nächsten Klönschnack mitreden zu können. Auch dieses Mal warten 16 Seiten, gefüllt mit interessanten Artikeln, darauf gelesen zu werden. Genauer gesagt finden in dieser Zeitung aktuelle politische Entwicklungen, ein persönlicher Schnack mit Hendrik Schwalen, dem Filialleiter in Werlte und ein Artikel über den Rapsanbau im Winter ihren Platz. Für diese Ausgabe haben wir außerdem mit dem Imker Michael Schaper über die Bedeutung der Bienen für die Landwirtschaft gesprochen. Auch der Klassiker, unsere Hofgeschichte, ist wieder ein Teil dieser Ausgabe. Dieses Mal gewährt uns Bernhard Schürmann vielfältige Einblicke in seine Arbeit als selbstständiger Landwirt.

Aber wir möchten nicht nur wertvolle Informationen rund um die Landwirtschaftsbranche bieten. Wir möchten euch zum Schmunzeln bringen, weshalb wir wieder ein paar lustige Bauernweisheiten und Witze mit euch teilen. Auch der Bereich Tipps und Tricks kommt nicht zu kurz: In dem Artikel über die Gartenabteilung des Grünen Warenhauses erklärt Hubert Deters, wie der Garten perfekt für die kommende Jahreszeit vorbereitet werden kann.

Wir wünschen viel Vergnügen beim Entdecken der fünften Ausgabe des Hofblattes „Dat Neeiste för Buren un Veeh“.

*Kiek mol in!*



Die junge Zukunft steht bereit: Bernhard Schürmanns Sohn leistet tatkräftige Unterstützung auf dem Hof in Resthausen.

### **VIELSEITIGE LANDWIRTSCHAFT AUF DEM HOF SCHÜRMANN**

Zwischen grünen Bäumen und weiten Feldern, liegt das ländliche Örtchen Resthausen und der landwirtschaftliche Betrieb von Bernhard Schürmann. Dort haben wir einen Stopp eingelegt und uns seinen Betrieb genauer angeschaut.

[Weiterlesen auf Seite 2.](#)

### **DIE GARTEN-ABTEILUNG DES GRÜNEN WARENHAUSES**

Über die Vorbereitung des Gartens für den Herbst: Hubert Deters teilt wertvolle Tipps und Tricks und gibt einen Überblick über die Gartenabteilung des Grünen Warenhauses - alle Gartenfreunde sind in das Paradies eingeladen.

[Weiterlesen auf Seite 4.](#)

### **FLEISSIGE HELFERINNEN DER LANDWIRTSCHAFT**



Michael Schaper erklärt, welche Bedeutung Bienen für die Landwirtschaft haben und welche Möglichkeiten Imker, Landwirte und Bürger haben, den Lebensraum der Bienen zu verbessern.

[Weiterlesen auf Seite 8.](#)

- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## VOM STALL ZUR KOPPEL: VIELSEITIGE LANDWIRTSCHAFT AUF DEM HOF SCHÜRSMANN IN RESTHAUSEN



Familienpower in Resthausen: Bernhard Schürsmann und sein Sohn leben für die Arbeit auf dem eigenen Hof.

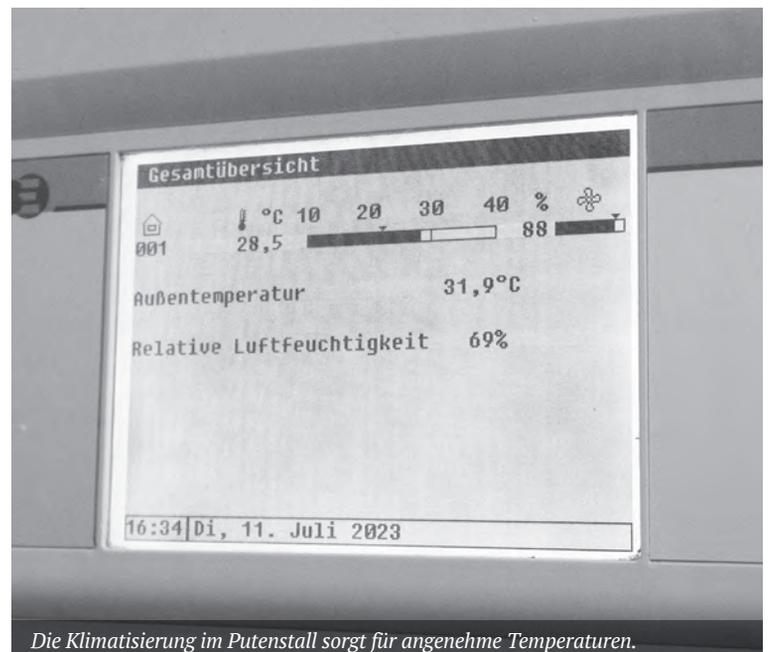
**Zwischen grünen Bäumen und weiten Feldern fahren Radfahrer auf der Strecke zur Thülsfelder Talsperre durch das ländliche Örtchen Resthausen. Die Strecke führt direkt durch den landwirtschaftlichen Betrieb von Bernhard Schürsmann. Wir haben einen Fietsen-Stop eingelegt und uns seinen Betrieb genauer angeschaut.**

Mit einer Gesamtfläche von 115 Hektar, darunter 30 Hektar Wald für die Forstwirtschaft, fünf Hektar Grünland und beeindruckenden 80 Hektar Ackerland, erstreckt sich der Hof von Bernhard Schürsmann über eine weite Fläche im Herzen des Oldenburger Münsterlandes. Neben dem Anbau von Mais und Getreide wie Gerste und Roggen widmet sich der Landwirt seit 1989 der Putenmast und züchtet Pferde der Rassen Oldenburger, Oldenburger Springpferd und Ponys. Milchviehhaltung wurde bis 1991 betrieben. Schweinemast gab es früher ebenfalls. Momentan sind 600 Schweine-Mastplätze verpachtet.

„Ich bin Landwirt von klein auf und auf dem Hof groß geworden. Ich arbeite immer gerne im Putenstall, aber freue mich auch, wenn ich die Bodenarbeiten auf dem Trecker machen kann. Nicht jeder Tag ist am Ende super erfolgreich, aber aus jedem Tag nimmt man etwas Neues für eine erfolgreiche Zukunft mit“, erzählt Bernhard.

Ein typischer Arbeitstag beginnt mit der Versorgung der Tiere am Vormittag in den Ställen und Büroarbeiten. Beim Futter legt der Landwirt großen Wert auf die Qualität. „Beim Putenfutter ist die Größe und Qualität der Pellets entscheidend. Eine „mehlige“ Konsistenz kommt

bei den Puten nicht gut an, deshalb lege ich großen Wert auf die Rezeptur und die Inhaltsstoffe des Futters“, so Schürsmann. In Punkto Putenfutter gab es mit TIBA erste Berührungspunkte im Jahr 2000/2001. Eine Zusammenarbeit kam erst 2020 durch ein Treffen mit Heino Hilbers und Manuel Koopmann zustande.



Die Klimatisierung im Putenstall sorgt für angenehme Temperaturen.

## - DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -



*„Nicht jeder Tag ist am Ende super erfolgreich, aber aus jedem Tag nimmt man etwas Neues für eine erfolgreiche Zukunft mit“*

„Das Gespräch mit den beiden war sehr transparent und hat bei mir einen ehrlichen und loyalen Eindruck hinterlassen. So kam dann auch eine Zusammenarbeit beim Putenfutter zustande. Mir ist Ehrlichkeit sehr wichtig, selbst wenn mal ein Problem aufkommen sollte“, berichtet der Landwirt.

Beim Besuch im Putenstall werfen wir einen Blick auf die Stalltemperatur. An besonders warmen Tagen reguliert die Klimatisierung die Temperatur im Stall, um diese für die Puten möglichst angenehm zu gestalten. Die Energie für die Klimatisierung wird durch Photovoltaik-Anlagen eingespeist. Der Nachmittag steht ganz im Zeichen der Außenwirtschaft, sei es das Bestellen der Felder oder die Überwachung der Tierhaltung. Ein abendlicher Kontrollgang rundet den Tag ab, um sicherzustellen, dass alle Tiere wohl auf sind.



Auch die Pony- und Pferdezucht ist Schürmanns große Leidenschaft.



Putenmast in einem der Ställe in Resthausen.

Bei der täglichen Arbeit auf dem Hof wird Bernhard aktuell von seinem Sohn und einer externen Arbeitskraft unterstützt. Der Sohn von Bernhard hat seine Ausbildung zum Landwirt bereits erfolgreich abgeschlossen und befindet sich derzeit in der zweijährigen Weiterbildung zum Landwirtschaftsmeister. Wenn Bernhard weiter über die Zukunft nachdenkt, kommt ihm auch das Thema Künstliche Intelligenz in den Kopf: „Im Schweinebereich gibt es durch KI bereits Lösungen für das leidige „Schwanzbeißen“ bei Schweinen. Die KI kann identifizieren, welches Schwein beißt und beugt so Verletzungen im Stall vor. Auch im Putenstall könnte das interessant werden, wenn ich an Federpicken und Kannibalismus denke. Schauen wir mal, wie sich die KIs zu unseren Gunsten nutzen lassen.“

In seiner Freizeit widmet er sich seinen Hobbys wie der Pferdezucht: „Wir haben früher mit den Pferden auf dem Hof gearbeitet. Pferde gab es bei uns schon immer. Mit der Zeit hat es sich zur Pferdezucht weiterentwickelt. Mittlerweile haben wir zwei bis drei Fohlen in der Saison“, berichtet Schürmann stolz. Freizeit und Landwirtschaft lassen sich für ihn nur schwer trennen. Die enge Verbundenheit mit der Natur, die Möglichkeit selbstständig zu arbeiten und die Vielfalt der täglichen Herausforderungen machen den Beruf des Landwirts laut Schürmann so einzigartig. „Das lässt auch gerne mal die Grenzen von Freizeit und Feierabend verschwimmen“, erklärt er uns und steigt nach unserem Gespräch wieder auf seinen Trecker.

Redaktioneller Beitrag von: Christin Markus (vuzk)

- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## DAS PARADIES FÜR NATURLIEBHABER UND HOBBYGÄRTNER: DIE GARTEN-ABTEILUNG IM GRÜNEN WARENHAUS

*Hier werden Gartenträume wahr: Die Garten-Abteilung des Grünen Warenhauses in Haselünne ist ein wahres Eldorado für alle Naturliebhaber und Hobbygärtner da draußen. Was die Gartenabteilung im Grünen Warenhaus ausmacht und wie der Garten perfekt auf die kommende Jahreszeit vorbereitet werden kann, erfahrt ihr in diesem Artikel.*

Neben dem Bauernmarkt, der Reitsportabteilung, Tierzubehör, Bekleidung und Angelbedarf darf vor allem eins nicht fehlen: die Gartenabteilung. Hier findet man nicht nur eine Vielzahl von verschiedenen Düngersorten und Bodenhilfsstoffen, um die Wachstumsbedingungen für Pflanzen zu verbessern. Auch eine breite Produktpalette an Pflanzenschutz- und Stärkungsmitteln sowie Rasensamen wartet im Grünen Warenhaus auf die Besucher\*innen. Doch das Besondere an der Garten-Abteilung liegt nicht nur in der Vielfalt des Sortiments, sondern auch in dem Engagement für die Umwelt. Wer das Grüne Warenhaus bereits einmal besucht hat, weiß, dass auch im Bauernmarkt die Regionalität der Produkte eine große Rolle spielt. Zusätzlich gibt es dort ein „Unverpackt-Regal“ zum selbstständigen und nachhaltigen Abfüllen von cdVet Naturprodukten wie Futterölen, Ergänzungsfuttermitteln und Belohnungen sowie Leckerlies für Hunde, Katzen und Pferde ohne Verpackungsmüll. Doch an dieser Stelle soll noch nicht Schluss sein: Auch in der Gartenabteilung spiegelt sich die ökologische Entwicklung im Produktsortiment wider. Immer mehr Produkte für den ökologischen Anbau stehen zur Verfügung, damit der Garten auf natürliche Weise zu blühen beginnt. Es wird verstärkt auf organische Alternativen bei Düngern, Stärkungsmitteln und Bodenhilfsstoffen gesetzt, weil Nachhaltigkeit ein wichtiges Anliegen ist – denn nur gemeinsam können wir einen Beitrag zum Umweltschutz leisten.

Eine weitere Besonderheit des Grünen Warenhauses ist die kompetente Beratung durch das geschulte Personal. Dazu zählt auch Hubert Deters. Er ist kaufmännischer Angestellter und nun seit fast 40 Jahren in der Gartenberatung in Haselünne tätig. Von ihm kann man sich regelrecht in die grüne Oase entführen lassen, denn Hubert ist nicht nur ein wandelndes Lexikon in Sachen Pflanzen und Garten, sondern auch ein leidenschaftlicher Gärtner mit einem eigenen weitläufigen Garten. Woher seine umfangreiche Expertise kommt? Hubert ist in der Landwirtschaft groß geworden und hat sich schon als kleiner Junge so einiges von seinem Vater als auch Großvater in Sachen Dünger und Pflanzenschutz abgeegnet.

Diese Leidenschaft, sein fundiertes Wissen und jede Menge Tipps und Tricks sind seine persönliche Geheimwaffe und haben schon so manchen Kund\*innen zu ihrem Traumgarten verholfen.

Apropos Tipps und Tricks – der Herbst steht bevor und auch hier hält Hubert einige Ratschläge bereit, um den Garten bestens vorzubereiten. Zum einen sollte der Rasen ein zweites Mal gedüngt werden, um ihn von den Auswirkungen der Hitze und Trockenheit zu erholen. Wer bereits zweimal gedüngt hat, kann noch etwas mit der Herbstdüngung warten, die dann erst im September ansteht. Herbstlicher Dünger enthält einen höheren Kaliumanteil und weniger Stickstoff, um das Wurzelwerk zu stärken. Am besten ist es, vor einem Regenschauer zu düngen, da das Regenwasser wesentlich besser ist als das Wasser aus dem Sprenger. Falls im Frühjahr noch nicht gekalkt wurde, kann eine Herbstkalkung in Betracht gezogen werden. Dadurch wird die Bodenstruktur verbessert, es gelangt mehr Sauerstoff in den Boden und die Pflanzen können ihn besser durchwurzeln. Außerdem sollte weiterhin ein Auge auf den Buchsbaumzünsler geworfen werden, der weiterhin Probleme machen könnte. Es ist also ratsam, den Buchsbaum weiterhin zu überprüfen, gegebenenfalls vorzubeugen oder ihn beispielsweise mit Algenkalk zu behandeln.

Diese wertvollen Tipps bieten nur einen kleinen Einblick in die umfassende Expertise und die ganzheitliche Beratung, die die Garten-Abteilung im Grünen Warenhaus auszeichnet. Wer sich selbst überzeugen möchte oder anstrebt, seinen Garten auf das nächste Level zu bringen und ihn gleichzeitig auf den Herbst vorzubereiten, sollte den Besuch des Grünen Warenhauses unbedingt mit auf seine To-Do-Liste schreiben. Für weitere Ratschläge und eine individuelle Beratung stehen Hubert und seine Kolleg\*innen vor Ort immer bereit – für alles, was das grüne Herz begehrt!

Redaktioneller Beitrag von: Hannah Viebrock (vuzk)

### ÖFFNUNGSZEITEN

Mo-Fr. 9:00 – 18:15 Uhr  
Samstag 9:00 – 13:30 Uhr

Adresse: Ladestraße 4, 49740 Haselünne  
Tel.: +49 (0) 5961 4182 | [warenhaus@tiba-kraftfutter.de](mailto:warenhaus@tiba-kraftfutter.de)



Hubert Deters berät einen Kunden.

- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## AUF EINEN SCHNACK MIT HENDRIK SCHWALEN

*Hendrik Schwalen ist auf dem landwirtschaftlichen Betrieb seiner Eltern aufgewachsen, hat dort als ausgebildeter Landwirt tatkräftig unterstützt und ist nun Filialleiter unseres Standortes in Werlte. In diesem Interview lässt er uns unter anderem an seinen Aufgaben, seinen persönlichen Lieblingsmomenten und auch an seinen Zukunftsplänen teilhaben. Viel Spaß!*

**TIBA: Hallo Hendrik! Erzähl doch mal: Wie hast du überhaupt deinen Weg zu TIBA gefunden?**

Hendrik: Im Juni 2022 fragte mich Norbert spontan, ob ich im Sommer in Werlte als Erntehelfer arbeiten möchte. Ich wusste noch nicht genau, in welche Richtung es bei mir beruflich gehen sollte und sagte zu, um zu schauen, wie mir die Arbeit so gefällt. Und so habe ich Anfang September meinen Vertrag unterschrieben und arbeite seit dem 1. Oktober 2022 bei TIBA. So wurde ich also vom Erntehelfer zum Filialleiter.

**Du bist Kaufmännischer Sachbearbeiter. Was genau ist deine persönliche Lieblingsaufgabe und warum?**

Das ist schwierig zu sagen! Zum Glück ist nicht jeder Tag wie der andere - die Abwechslung zwischen Kundenbetreuung, dem Verkauf, der Büroarbeit und der Arbeit draußen auf dem Hof ist für mich optimal. Aber meine Lieblingszeit ist die Erntezeit, auch wenn es mal stressig wird und die Arbeitstage sehr lang werden können. Umso schöner ist es dann, wenn man in zufriedene Landwirtsaugen guckt.

**Unabhängig von deinem Beruf. Was motiviert dich, bei TIBA zu arbeiten?**

Die Kollegen vor Ort in Werlte und natürlich auch das gesamte TIBA-Team motivieren mich. Wir können viel Spaß zusammen haben und sprechen auch gerne mal über private Themen. Außerdem gefällt mir bei TIBA die Struktur des Unternehmens: Die kurzen Wege im Entscheidungsprozess und das offene Ohr bei Wünschen oder Vorschlägen ist nicht selbstverständlich.

**Wenn du auf deine bisherige Zeit bei TIBA zurückblickst: Welcher besondere oder witzige Moment kommt dir direkt in den Sinn?**

Ich habe in der kurzen Zeit schon so viele witzige Momente mit Gerrit und/oder Norbert erlebt, sodass ich mich ehrlich gesagt gar nicht entscheiden kann. Aber wirklich besondere drei Tage hatte ich bei der Warbergrunde im Stift Börstel im November 2022. Hier saßen wir mit allen Außendienstlern, Außenstellenleitern, Ralf, Jörg und Martin zusammen und ich hatte das Gefühl, schon ewig Teil des Teams zu sein, obwohl ich zu dem Zeitpunkt noch keine zwei Monate bei TIBA war.



Hendrik Schwalen wurde vom Erntehelfer zum Filialleiter.

**Du bist noch jung – wo siehst du dich beruflich in fünf bis zehn Jahren?**

Hierzu meinte Gerrit direkt: „Du bleibst ganz sicher hier in Werlte!“ Und tatsächlich kann ich mir das auch sehr gut vorstellen. Jedoch kann ich mir auch vorstellen, den eigenen Betrieb zuhause einmal weiterzuführen. Wenn es in den nächsten fünf Jahren eine Richtung gibt, die mir zusagt und planbar ist, werde ich mich mit meinen Eltern zusammensetzen und schauen, ob dieser Plan gemeinsam umsetzbar ist.

**Hendrik, du bist der erste, den wir aus Werlte interviewen. Was ist das Besondere an diesem Standort?**

Das Besondere am Standort in Werlte ist, dass wir hier ein Vollanbieter sind - anders als an den Standorten in Bawinkel, Eltern, Haselünne oder Bokeloh. Wir bieten Gartenartikel für den privaten Gebrauch an und haben Sackware für die Kleintierversorgung vor Ort. Wir verkaufen aber auch Pflanzenschutzmittel an Firmen, nehmen Getreide und Mais an und haben zudem eine Korntrocknung.

**Wie würdest du die Entwicklung des Standortes und das Arbeitsklima vor Ort beschreiben?**

Über den Winter wurde unsere Getreideannahme modernisiert, sodass wir in der Ernte schlagkräftiger sind. Auch Arbeitsprozesse wurden angepasst, um Aufgaben schneller und trotzdem mit gleicher Qualität auszuführen. Das Arbeitsklima ist super: Wir vertrauen aufeinander und finden immer gemeinsam eine Lösung. Zudem unterstützen mich Gerrit und Norbert immer - das einzige Manko ist, dass die beiden mir die Kekse wegessen.

**Welchen Tipp kannst du Berufseinsteigern oder potenziellen Azubis mit an die Hand geben?**

Einfacher gesagt als getan, aber ihr dürft euch nicht verstecken. Traut euch Fragen zu stellen, denn wenn ihr Dinge hinterfragt und versteht, fällt es euch viel leichter, diese umzusetzen. Mitdenkende Mitarbeiter werden immer gebraucht und gesucht.

Redaktioneller Beitrag von: Hendrik Schwalen (TIBA)

- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## LANDWIRTSCHAFTLICHE VERSORGUNG DER GESAMTEN REGION – UNSERE STANDORTE IM ÜBERBLICK

*Mit unseren strategisch gelegenen Standorten bieten wir Landwirt\*innen in der gesamten umliegenden Region und auch in den Niederlanden eine optimale Versorgung und stehen ihnen beratend zur Seite. Wir haben die Besonderheiten und Vorteile jedes Standorts zusammengefasst.*

### **Bawinkel**

So klein und unscheinbar Bawinkel für manche auch scheinen mag, so hat dieser Ort für uns eine ganz besondere Bedeutung. Jedoch nicht nur aus persönlichen Gründen, etwa weil wir hier Heimatverbundenheit und die familiäre Atmosphäre spüren, sondern auch aus wirtschaftlicher und logistischer Sicht. Denn hier in Bawinkel laufen alle Fäden zusammen: In unserem Hauptsitz findet sowohl die Produktionsplanung, die Produktion selbst, die Disposition als auch der zentral organisierte Ein- und Verkauf statt. Von hier aus nehmen wir eure Futterbestellungen entgegen und koordinieren die Verladung.

Durch modernste Technik können wir vor Ort jährlich circa 300 000 Tonnen Kraftfutter herstellen und an unsere Kunden ausliefern. Zum Transport von Futtermitteln und Rohstoffen steht unser betriebseigener Fuhrpark mit zwölf LKW-Zügen von montags bis freitags in Früh- und Spätschicht bereit. Nach Bedarf wird samstags noch bis zum Mittag gefahren. Spätestens dann gehen unsere Fahrer\*innen in's verdiente Wochenende. Weitere Frachten wickeln wir zusätzlich über Spediteure ab. Mit drei Partnern des Hafenumschlags EHL schaffen wir eine kostengünstige Transportmöglichkeit der Rohstoffe durch Binnenschiffe mit einer Kapazität von 2.000 Tonnen. Dabei stehen bei uns immer die optimale Versorgung des Ackerbaus, der Hähnchenmast, Putenmast, der Schweine- sowie Rinderhaltung, der Hühneraufzucht und der Bruteiproduktion sowie Gelehennen im Fokus.

Auch wenn Fragen oder Anmerkungen zu Bestellungen, Lieferungen oder auch Rechnungen aufkommen, ist man in Bawinkel an der richtigen Adresse. Denn auch der kaufmännische Bereich ist hier angesiedelt: All unsere Mitarbeiter\*innen helfen in unserer Zentrale gerne weiter. Neben der Produktion befindet sich in Bawinkel auch unsere TIBA-Tankstelle, die rund um die Uhr geöffnet ist.



*Unsere Zentrale im idyllischen Bawinkel.*



*Die Silos für die Getreidelagerung in Haselünne-Eltern.*

Wir sind stolz darauf, unseren Firmensitz in Bawinkel zu haben. Hier verbinden sich langjährige Tradition und Erfahrung mit modernster Technik und engagierten Mitarbeitern.

### **Haselünne-Eltern**

Gelegen inmitten der Natur des Emslandes, stellt unser Sitz in Haselünne-Eltern ebenfalls einen besonderen Standort von TIBA dar. Hier befand sich einst der Hauptsitz der Firma Brundirs GmbH & Co. KG, welche wir samt der weiteren Filialen Werlte, Bokeloh und dem Grünen Warenhaus im Stadtbereich Haselünne im Jahre 2006 übernommen und erfolgreich integriert haben. Damit haben wir den Landhandel gestärkt und alle Bereiche der Landwirtschaft geschickt miteinander verknüpft. An dem Standort Haselünne-Eltern erhalten Landwirt\*innen ebenfalls sämtliche Handelswaren, die für den landwirtschaftlichen Betrieb benötigt werden. Wir bieten dabei ein breites Sortiment an Futtermitteln, Zusätzen, Düngemitteln, Pflanzenschutzmitteln, Saatgut sowie Brennstoffen wie Heizöl und Diesel an. Unsere hochwertigen Mischfutter sind selbstverständlich auch in Haselünne und der umliegenden Region erhältlich. Das Streckengeschäft wird jedoch zentral in Bawinkel abgewickelt.

Hier bieten wir allen Landwirt\*innen zusätzlich die Möglichkeit, ihre Erntemengen anzuliefern. Dank unserer modernen Trocknungsanlagen werden die Waren bereits vor Ort für die Produktion in unserem Hauptsitz in Bawinkel vorbereitet und anschließend dorthin geliefert. Dies ermöglicht nicht nur eine effiziente und zeitnahe Weiterverarbeitung der Ernteerzeugnisse, sondern ermöglicht auch einen reibungslosen Ablauf und eine optimale Produktqualität.

Unser Team besteht aus engagierten Fachleuten, die mit großer Leidenschaft und Fachwissen arbeiten und unsere Kund\*innen in allen Belangen unterstützen. Mit wertvollen

## - DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

Ratschlägen und Empfehlungen helfen wir stets dabei, das Beste aus dem landwirtschaftlichen Betrieb herauszuholen.

### Werlte

Ein weiterer Standort befindet sich in Werlte, im Nordosten unseres schönen Emslandes. Auch hier erhalten alle Privats als auch Geschäftskunden eine umfassende Versorgung mit allen Produkten, die sie benötigen. Wir bieten unseren Hobbygärtnern verschiedenste Sackwaren und Düngemittel an und stehen ihnen beratend zur Seite. Die Kleintierbesitzer aus der Umgebung können sich ebenfalls freuen: Sie brauchen keinen langen Weg auf sich zu nehmen und können sich direkt vor Ort mit Produkten für die liebsten Vierbeiner eindecken.

Aber auch die Landwirt\*innen aus der Umgebung werden mit allen landwirtschaftlichen Handelsprodukten wie Futtermittel, Zusätze, Düngemittel, Pflanzenschutzmittel oder Saatgut versorgt, die sie für ihren eigenen Betrieb benötigen. Was diesen Standort außerdem auszeichnet ist unser Angebot an Propan- und Schutzgasflaschen sowie die beeindruckende Kapazität unserer Aufnahmeanlagen.

Wir können in Werlte ebenfalls bis zu 2.000 Tonnen Ernteerzeugnisse aufnehmen und für die Weiterverarbeitung in unserem Hauptstandort in Bawinkel vorbereiten. Dies ermöglicht einen reibungslosen Ablauf und eine effiziente Verarbeitung der wertvollen Ernte.

### Meppen-Bokeloh

Der nächste Sitz, den wir in diesem Artikel vorstellen möchten, befindet sich in Meppen-Bokeloh. Hier bieten wir nicht nur ein breites Angebot an Futtermitteln, Zusät-



Der zukunftsorientierte Standort in Werlte versorgt Privat- als auch Geschäftskunden.

zen, Düngemitteln, Pflanzenschutzmitteln, Saatgut sowie Brennstoffen wie Heizöl und Diesel an. Ein besonderer Schwerpunkt liegt an diesem Standort zusätzlich auf dem Kartoffelanbau und der Intensivberatung für Grünland. Wir verstehen die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen dieses wichtigen landwirtschaftlichen Zweigs und unterstützen euch mit umfangreichem Fachwissen, um den bestmöglichen Ertrag aus dem Kartoffelanbau und Grünland zu erzielen.

Ob Privat- oder Geschäftskunde: In Meppen-Bokeloh findet jeder die richtigen Produkte für seinen Garten und seine Kleintiere. Von der Auswahl des geeigneten Saatguts über die optimale Düngung bis hin zur effektiven Schädlingsbekämpfung – unsere erfahrenen Mitarbeiter\*innen stehen jederzeit mit wertvollen Tipps und Tricks bereit.

Zusätzlich eröffnet uns ein Bahnanschluss für Güterverkehr gute Bedingungen für größere Transporte. So ist es uns möglich, Düngemittel auf nachhaltige Weise und in großen Mengen geliefert zu bekommen.



Das Grüne Warenhaus im Herzen von Haselünne.

### Das Grüne Warenhaus

Im Herzen von Haselünne lädt das „Grüne Warenhaus“ mit einem breiten Spektrum an Heimtierbedarf, Tierfutter, Gartenzubehör sowie Lebensmitteln von regionalen Produzenten zum Stöbern ein. Auch professionelle Freizeitangler oder ambitionierte Pferdesportfreunde kommen durch das passende Zubehör bei uns voll auf ihre Kosten. Neben dem breiten Produktspektrum sind wir in der fachlichen Beratung in allen Belangen bestens aufgestellt. Unser Team freut sich immer über die Möglichkeit, mit einer Beratung zu den verschiedensten Fachbereichen, beispielsweise im Gartenbereich oder Fragen rund um den Hund weiterzuhelfen. Darüber hinaus halten alle unsere Mitarbeiter\*innen gerne Tipps und Tricks aus der Praxis für alle Interessierten bereit.

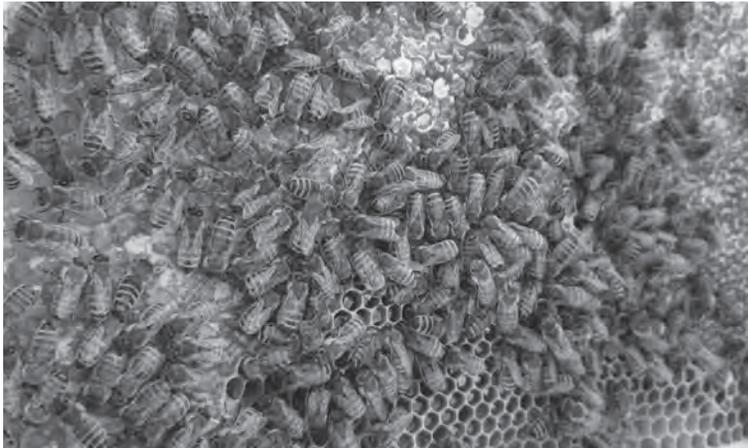
Redaktioneller Beitrag von: Hannah Viebrock (vuzk)



Ein Schwerpunkt in Meppen-Bokeloh liegt auf der Intensivberatung für Grünland.

- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## BIENEN – FLEISSIGE HELFERINNEN IN DER LANDWIRTSCHAFT



**Wenn man an den Nutzen der kleinen, gelb-schwarz gestreiften Insekten aus dem Garten denkt, kommt einem als erstes die Honigproduktion in den Sinn. Doch was steckt wirklich hinter den fleißigen Helferinnen? Warum Bienen zusätzlich eine sehr große Bedeutung für die Landwirtschaft haben, erklärt Michael Schaper in diesem Artikel.**

Michael Schaper ist leidenschaftlicher Landwirt und Imker zugleich und stellt somit die perfekte Verbindung zwischen Landwirtschaft und der Imkerei dar. Er ist selbst auf einem landwirtschaftlichen Hof aufgewachsen, absolvierte eine landwirtschaftliche Ausbildung und besuchte die zweijährige Fachschule Agrarwirtschaft. Aktuell arbeitet er auf dem elterlichen Betrieb, ist aber gleichzeitig auch Imker mit Leib und Seele. Er erzählt uns: „Ich bin vor zwei Jahren erst angefangen. Zu dem Zeitpunkt hatte ich erst zwei Völker, mittlerweile besitze ich sechs Bienenvölker.“

Michael erklärt, dass Bienen einen hohen Stellenwert für ein funktionierendes Ökosystem einnehmen, von dem die landwirtschaftlichen Nutzpflanzen und somit auch die Landwirte wiederum profitieren können. So lassen sich bei Betrieben, die Raps und vor allem Obst- und Beerenkulturen anbauen, deutlich bemerkbare Ertragssteigerungen durch die Anwesenheit von Honig- oder Wildbienen erzielen.

Doch leider lässt sich weiterhin beobachten, dass viele Arten der fleißigen Helferinnen vom Aussterben bedroht sind. Michael erklärt, dass Bienenvölker durch bestimmte Krankheiten, welche durch den internationalen Handel mit Imkereiprodukten verschleppt werden, stark geschwächt werden. Auch ein Tod kann aufgrund der fehlenden Resistenzen bzw. Abwehrmöglichkeiten gegenüber diesen Krankheiten die Folge sein. Ein weiteres Problem für unsere heimischen Bienenvölker sei die Varroamilbe, die aus Asien eingeschleppt wurde. Bei Honigbienen und Waldbienen wirken sich diese Gefahren unterschiedlich stark aus: Während die Krankheiten und Milben bei den Honigbienen durch den Imker gezielt eingedämmt und kranke Völker beseitigt werden, profitieren die Wildbienen leider nicht von den Vorteilen einer

Betreuung des Imkers. Daher kommt es bei den Wildbienen zu einer erheblichen Verminderung der Populationen bis hin zum kompletten Aussterben einiger Arten.

Diesem Problem können auch die Landwirte nicht direkt entgegenwirken. Trotzdem hat Michael einige Möglichkeiten parat, wie die Landwirtschaft die Bienen unterstützen kann. So hilft es bereits enorm, wenn genügend Nahrungsangebote, sogenannte Trachtquellen, vorhanden sind. Denn ein starkes Volk, welches ausreichend Nahrung findet, ist im Umkehrschluss auch besser gegen auftretende Krankheiten geschützt. Deshalb ist es wichtig, Hauptfrüchte mit verschiedenen Blühpflanzen wie Erbsen, Lupinen, Bohnen, Raps oder Sonnenblumen anzubauen. Nach der Getreideernte eignen sich als Zwischenfrüchte Buchweizen, Phacelia, Senf, Lein oder Retticharten (wie den Ölettich) sehr gut, um den Boden aufzuwerten. Gleichzeitig sind sie eine gute Nahrungsquelle für Bienen. Einen hohen Nutzen haben auch Stilllegungsflächen, die ab dem nächsten Jahr kommen werden, wenn sie mit heimischen Blühpflanzen eingesät werden. An dieser Stelle sollte darauf geachtet werden, dass es ausschließlich beheimatete Pflanzen sind, da die Wildbienen aus der Region keinen Nutzen von exotischen Pflanzen haben.

Aber nicht nur die Landwirtschaft kann ihren Teil zur Erhaltung und Förderung der Bienenvölker beitragen. Ebenso kann jeder Gartenbesitzer verschiedene Staudenpflanzen wie z. B. Lavendel oder Katzenminze pflanzen und stattdessen auf Steinbeete verzichten, sodass sich die Lebensbedingungen der Bienen verbessern.



Michael Schapers Honigernte aus der Waben-Schleuder.

## - DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

Um eine weitere Einschleppung der Krankheiten zu verhindern, ist es zudem ratsam nur echten, ausgezeichneten Honig vom Deutschen Imkerbund e. V. (D.I.B.) zu kaufen oder direkt beim Imker vor Ort die Vorräte aufzufüllen.

Doch wie genau können Imker und Landwirte nun erfolgreich zusammenarbeiten und voneinander profitieren? Michael fasst für uns zusammen: Der Vorteil für beide Seiten beruht auf einer Wechselseitigkeit. Hier ein Beispiel: Wenn der Landwirt Raps anbaut, kann der Imker nach Absprache seine Bienenvölker dorthin bringen und so einen signifikant höheren Honigertrag erzielen. Auf der anderen Seite profitiert der Landwirt wiederum von der Bestäubung der Bienen und kann insgesamt eine Ertragssteigerung des Rapses von bis zu 25 Prozent erwarten. Nicht nur der Raps ist eine Nutzpflanze, die einen großen Nutzen aus der Bestäubung durch die Bienen zieht. Auch Obstbauer können sich über die Zuwanderung der fleißigen Helferinnen freuen. Denn auch der Ertrag der Birnen kann beispielsweise bis zu 90 Prozent gesteigert werden. Die Ertragssteigerung anderer Obstsorten liegt in etwa bei 60 Prozent.

Durch Michaels Dasein als Landwirt sowie als Imker ist es ihm auch persönlich ein Anliegen, die eigenen Tipps und Tricks zur Verbindung der Bienen mit der Landwirtschaft umzusetzen. „Wir haben in diesem Jahr selbst Raps angebaut und haben jedes Jahr blühende Zwischenfrüchte. Auf unserem Hof stehen viele Obstbäume und in den Windschutzstreifen lassen wir die Brombeeren wachsen. Vor ein paar Tagen habe ich Buchweizen nur für die Bienen angesät“, so Michael.

Die Bedeutung des Schutzes der Bienen wird auch auf gesetzlicher und staatlicher Ebene deutlich. Von der Landwirtschaftskammer gibt es Zuschüsse, wenn man mit der Imkerei beginnt. Vom Landvolk gibt es außerdem Plakate und Auszeichnungen für Landwirte, die bienenfreundlich arbeiten und bestimmte Kriterien zum Erhalt ihres Lebensraumes erfüllen. Darunter fallen beispielsweise der Anbau von Blühstreifen oder bestimmten Pflanzen im Garten.

Wenn das nächste Honigglas also leer ist, können wir uns daran erinnern, dass es auch in unserer Verantwortung liegt, die kleinen gelb-schwarz gestreiften Helferinnen zu schützen und ihre wertvolle Arbeit in der Natur zu würdigen.

Redaktioneller Beitrag von: Michael Schaper und vuzk



Der Imker Michael Schaper hält eine Honigwabe in seinen Händen.



Brutwabe mit verdeckelter Brut, offenen Brutzellen und Bienenlarven.

- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## DIE GOLDENE ÖLFRUCHT VOM ACKER: WINTERRAPS ALS MÖGLICHKEIT ZUR ERWEITERUNG DER FRUCHTFOLGE



***Raps sieht nicht nur großartig aus, sondern ist auch landwirtschaftlich von großer Bedeutung. Welche Vorteile der Raps als Zwischenfrucht bringt, welche Herausforderungen es zu meistern gilt und wie Rapsschädlinge gut in den Griff zu bekommen sind, erfahrt ihr in diesem Artikel.***

Im letzten Hofblatt wurde über die neue Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) berichtet. Unter anderem wurden darin die Konditionalitäten für den guten landwirtschaftlichen und ökologischen Zustand von Flächen (GLÖZ) vorgestellt. GLÖZ 7 beinhaltet den Fruchtwechsel auf Ackerland – das bedeutet, dass auf mindestens 33 Prozent der Ackerfläche eines Betriebes ein Wechsel der Hauptfrucht, bezogen auf das vorherige Jahr, stattfindet. Auf mindestens weiteren 33 Prozent der Ackerfläche eines Betriebes muss ein Fruchtwechsel durch den Anbau einer Zwischenfrucht beziehungsweise Untersaat (Aussaat bis 15. Oktober, Standzeit bis 15. Februar des Folgejahres) gewährleistet werden.

Auf den verbleibenden 33 Prozent ist es möglich, weiterhin die gleiche Kultur wie im Vorjahr anzubauen. Vor diesem Hintergrund sollte man sich überlegen, ob und bei welchen Kulturen eine Aufnahme in die Fruchtfolge sinnvoll ist. Aus diesem Grund stellen wir heute eine Möglichkeit zur Fruchtfolgeerweiterung durch Winterrapsanbau vor.

### **Welche Vorteile bietet es, den Raps mit in die Fruchtfolge aufzunehmen?**

Grundsätzlich kann Raps sehr gut in Fruchtfolgen von Betrieben mit höheren Getreideanteilen integriert werden. Dabei sind die gute Vorfruchtwirkung von Raps für den Getreideanbau und die alternative Kulturart sehr vorteilhaft. In unserer Region war die Rapsanbaudichte bisher relativ gering, weshalb die typischen Rapsschädlinge wie der Rapserrdfloh oder der Stängelrüssler selten in stärkerem Umfang vorhanden sind. Auch der Befall mit Rapsglanzkäfern hält sich häufig im Rahmen, was allerdings nicht bedeutet, dass diese Schädlinge in der umliegenden Region gar nicht vorkommen.

### **Welchen Herausforderungen muss man sich stellen?**

Bevor der Anbau des Rapses startet, sollte geklärt werden, wie der Raps schlussendlich vermarktet werden soll. Bei diesem Vermarktungsgedanken spielt der unterschiedliche Kornertrag bzw. Ölertrag der verschiedenen Rapsorten eine entscheidende Rolle. Die einen Sorten erzielen einen höheren Kornertrag, die anderen hingegen erzielen zwar einen niedrigeren Kornertrag, dafür allerdings einen höheren Ölgehalt. Da je nach Abnehmer nach Kornertrag bzw. Ölertrag ausgezahlt wird, sollte dies im Vorfeld berücksichtigt werden. Im Bereich Pflanzenschutz, insbesondere bei Herbiziden, sollte zusätzlich darauf geachtet werden, dass die Spritze bei dem Wechsel von Getreide auf Raps gründlich gereinigt wird. Zudem sollte die passende Erntetechnik als auch ein guter Boden vorhanden sein. Dabei kann sich an den Ansprüchen des Weizens orientiert werden. Außerdem sollten staunasse Böden vermieden werden.

## - DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

Auf Flächen, die häufig mit Zwischenfrucht Senf oder Ölrettich bestellt waren, kann es häufig zu Problemen mit Kohlhernie (eine Pilzkrankheit an den Wurzeln) kommen. Auf bekannten Problemflächen sollten entsprechend kohlhernie-resistente Sorten angebaut werden, die ertraglich meistens etwas schwächer einzustufen sind, aber dennoch eine gute Alternative darstellen. Diese Sorten sollten allerdings wirklich nur auf Befallsflächen angebaut werden, um die eingezüchtete Resistenz möglichst lange zu erhalten.

### Was sollte beim Rapsanbau beachtet werden?

Zunächst gilt es, für den Raps ein optimales Saatbett zu schaffen und gleichzeitig die Restfeuchte im Boden zu halten. Große Strohmengen im Saathorizont stellen eine Konkurrenz für das Rapssaatgut um das Bodenwasser dar. An der Bodenoberfläche können sie als Verdunstungsschutz wirken, behindern eventuell jedoch aber die Aussaat.

Eine eventuell schlechte Strohverteilung kann durch die Bearbeitung verbessert werden, wobei sich hierzu Grubber besser als Scheibeneggen eignen. Der Einsatz vom Pflug hinterlässt ein sauberes und gutes Saatbett. Es ist aber auf eine gute Rückverfestigung zu achten, um die Kapillarität wieder herzustellen. Je nach Witterung sollte das Rapssaatgut bei allen Saatverfahren einen Anschluss an das Bodenwasser bekommen, um keimen zu können und anschließend nicht zu vertrocknen. Auch die Aussaattiefe ist ein wichtiger Faktor beim Rapsanbau. Diese sollte nicht zu tief gewählt werden, da Raps zu den Lichtkeimern zählt. Ebenfalls sollte darauf geachtet werden, dass genügend Keimwasser zur Verfügung steht. Daher gilt bei trockenen Bedingungen eher tiefer drillen, bei feuchten Bedingungen hingegen eher flacher. Bewährt haben sich ein- einhalb bis zwei Zentimeter.

Insgesamt sollte ein gut abgesetztes Saatbett mit ausreichendem Feinerdeanteil erzeugt werden, in dem das Rapskorn einen guten Bodenschluss erzielen kann. Gleichzeitig sollte es aufgrund der Verschlammungsgefahr nicht zu fein werden. Zur Verbesserung des Bodenschlusses könnte das Saatgut nach der Saat auch angewalzt werden. Im Hinblick auf die gute Wüchsigkeit der heutigen Rapsorten empfiehlt sich in der Regel ein Aussaattermin zwischen dem 20. August und dem 10. September, wobei der ideale Zeitpunkt meist um die Monatswende zu sehen ist.

**Unser Tipp: Saatbett geht vor Saatzeit! Die früheren Termine gelten eher für kühle Standorte, die späteren eher für milde Lagen. Wird die Saat zu früh ausgesät, erhöht sich das Risiko für ein Überwachsen im Herbst sowie das Auswinterungsrisiko. Die Aussaatstärke sollte bei Hybriden zwischen 40 und 55 Körnern pro Quadratmeter liegen, während höhere Saatstärken größere Pflanzenverluste tolerieren und daher insbesondere bei schwierigen Bedingungen zu bevorzugen sind. Je später die Aussaat erfolgt, desto höher sollte die Aussaatstärke gewählt werden.**

Bei zu erwartendem starken Erdflodruck sollte die Aussaat etwas früher im oben genannten Zeitraum eingeplant werden. Zu Beginn des Zuflugs des Rapsschädlings sind die Pflanzen dann schon größer und können einen Fraß des Rapserrdflohs besser verkraften. Wir empfehlen als Herbizid-Maßnahme eine Behandlung im Voraufbau beziehungsweise im frühen Nachaufbau. Hierbei sollte die Fläche allerdings von vornherein sauber sein. Gegen Ungräser wie Ausfallgetreide muss in den meisten Fällen zum späteren Zeitpunkt noch einmal nachbehandelt werden. Ein gut entwickelter Rapsbestand mit üppigem Blätterdach im Herbst bringt viel Sicherheit in die Unkrautbekämpfung.

Bei frühen Saaten ist es unter Umständen notwendig einen Wachstumsregler oder Fungizide einzusetzen. Dadurch wird der Bestand gleichmäßiger, die Winterfestigkeit wird erhöht und Krankheiten wie Phoma kann vorgebeugt werden. Ziel ist es, einen Rapsbestand mit acht bis zwölf Blättern in den Winter zu bringen. Raps ist eine Kultur, die einen hohen Borbedarf aufweist. Bei einem Bormangel kann der Stängel und die Wurzel der Pflanze hohl werden. Um dies zu vermeiden, sollte im Herbst eine Bordüngung erfolgen, die zusätzlich mit einer Pflanzenschutzmaßnahme kombiniert werden kann.

Im Frühjahr folgt in der Regel noch eine Wachstumsreglermaßnahme, welche mit einem Bordünger kombiniert werden kann. Zu einem späteren Zeitpunkt, in der Blüte, findet dann zusätzlich eine fungizide Behandlung statt. Um dem Schädlingbefall entgegenzuwirken sollten Gelbschalen aufgestellt und auf Warnungen des amtlichen Dienstes geachtet werden.

Redaktioneller Beitrag von: Gerrit Kohne (TIBA)

### ANBAUVERFAHREN WINTERRAPS

Erträge und Preise	Einheit	
Ertrag	dt/ha	35
Erzeugerpreis Korn	€/dt	45
Leistungen	Einheit	
Verkauf Korn	€/ha	1575
Variable Kosten		
Saatgut	€/ha	107,5
Düngung	€/ha	169
3 dt/ha Kalkammonsalpeter	€/ha	99
2 dt/ha 40er Kali	€/ha	70
25 m <sup>3</sup> Mastbullengülle	€/ha	-
Pflanzenschutz	€/ha	227
Maschinenkosten	€/ha	311,23
Pflug	€/ha	57,93
Saatbettbereitung	€/ha	14,74
Kreislegge + Sämaschine	€/ha	32,97
Mineraldünger streuen	€/ha	12,15
Pflanzenschutz	€/ha	21,5
Erntegut abfahren (5 km)	€/ha	6,94
Mähdrusch (Lohnarbeit)	€/ha	165
Summe Variable Kosten	€/ha	814,73
Deckungsbeitrag	€/ha	760,27

Stand: 30.06.2023  
Quelle: Verändert nach Landesanstalt für Landwirtschaft

In Abbildung 1 ist eine Deckungsbeitragsrechnung zum Winterraps zu sehen. Dabei ist zu sagen, dass die Preise der aktuellen Situation (30.06.2023) entsprechen und diese besonders im vergangenen Jahr sehr stark geschwankt haben. Wird von einem realistischen Ertrag von 35 dt/ha und einem Warenverkaufspreis von 45 €/dt ausgegangen, erhält man einen Preisertrag von 1575 €/ha. Abzüglich der aufgeführten Kosten wie 107,50 €/ha Saatgut, 169 €/ha für die Düngung, Pflanzenschutz mit 227 €/ha sowie Maschinenkosten von 311,23 €/ha erhält man einen Deckungsbeitrag von 568,27 €/ha. Unter die Düngekosten fällt auch die Gülle, die in der Regel auf den Betrieben zur Verfügung steht und dementsprechend nicht als Kostenpunkt anzusehen ist. Somit erhält man einen Deckungsbeitrag von 760,27 €/ha. Der Deckungsbeitrag ist bei diesen Marktpreisen vergleichbar mit dem Deckungsbeitrag von Weizen, wenn von einem Durchschnittsertrag von 70 dt/ha ausgegangen wird.

- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## SICHERHEIT TROTZ KRIEGSFOLGEN: STRATEGIEN FÜR STABILE ERTRÄGE



*Die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf die Landwirtschaft sind deutlich zu spüren. Starke Preisschwankungen und unsichere Märkte sind die Folge. Doch trotzdem ist es möglich, durch Strategien und Kalkulationen, mehr Sicherheit und Kontrolle über die Ertragslage zu erlangen.*

Die letzten Jahre, insbesondere das letzte Jahr in Zeiten des Krieges in der Ukraine, haben große Herausforderungen gebracht, die wir auf unseren landwirtschaftlichen Betrieben besonders spüren. Vor allem die Angst vor mangelnder Versorgungssicherheit im Energiebereich war bis zum Winter 2022/23 ein großes Thema. Aber auch die Bereiche Düngemittel und Getreide wurden durch die Situation stark aus der Bahn geworfen, sodass die Preise in allen wirtschaftlichen Bereichen deutlich gestiegen sind. Diese Erhöhung lässt sich zusätzlich durch die Börsenspekulanten und Großunternehmen erklären, welche die Preispolitik zur eigenen Profitverbesserung eingestellt haben.

Nachdem die Energie- als auch Getreidepreise an den internationalen Börsen jedoch im Zeitraum des Spätherbstes bis Frühjahr 2023 fielen, war das Preisniveau vor Kriegsbeginn wieder eingestellt. Die Preissenkung hielt jedoch weiter an, sodass die Preise ein Niveau erreichten, mit dem keiner gerechnet hatte. So ist die aktuelle Preissituation auf das Niveau vom Herbst 2021 zurückgefallen.

Diese Kurssprünge haben einen großen Einfluss auf die Ergebnisse in der Landwirtschaft und im Nachhinein weiß jeder, was er oder sie hätte besser machen können. Da wir uns aber nicht mehr mit Ereignissen der Vergangenheit aufhalten wollen, richten wir Landwirt\*innen (auch bei TIBA) den Blick nach vorne und fragen uns immer wieder, wie wir trotz instabiler Märkte Sicherheit in unser Unternehmen bringen können.

Um Entscheidungen zur Vermarktung treffen zu können, halten wir es für überaus wichtig, dass die Produktionskosten bekannt sind. Dann kann nach verschiedenen Modellen bewertet werden, ob und welche Mengen

verkauft werden bzw. welches Ergebnis die Früchte der Arbeit in die Kasse spülen würde. Dazu zeigen wir untenstehend von groben Daten zwei Rechnungsmodelle:

### Kostenrechnung Weizen

		Kosten in €/ha
Gärrest ausbringen	24m <sup>3</sup> Fass, 12m Schleppschuh, Hof-Feld-Entfernung 1km, 25m <sup>2</sup> /ha, Dieselpreis 1,50€/l	- 68,20 €
Stoppelbearbeitung	flach 5 m Scheibenegge, 160 PS-Schlepper	- 32,20 €
Pflügen	2,2 m Pflug + Packer, 160 PS-Schlepper	- 99,50 €
Weizen säen	3 m, Kreiselegge + Sämaschine, 160 PS-Schlepper	- 78,30 €
4x Pflanzenschutz	21 m, 1500 l	- 44,00 €
3x Dünger streuen	21 m, 1,5 m <sup>3</sup>	- 14,85 €
Saatgut	Benchmark 180 kg/ha	- 108,00 €
Herbizid	Beflex + Carmina	- 45,00 €
Fungizid	Balaya + Talius	- 60,00 €
	Ascra Xpro	- 65,00 €
	Prosaro	- 45,00 €
Wachstumsregler	CCC + Moddus	- 15,00 €
Düngung	1. 1,5 dt/ha Yara Sulfan	- 55,00 €
	2. 1 dt/ha Kali 40er	- 35,00 €
	3. 1,5 dt/ha KAS	- 50,00 €
Gärrest 25 m <sup>3</sup>	15,62 €/m <sup>3</sup> (LWK Januar 2022)	+ 390,00 €
Pacht		- 1.000,00 €
Weizen Erlös	75 dt/ha trockene Ware	
	22,50 €/dt	+ 1.687,50 €
	Summe:	262,45 €

Hier ist ersichtlich, dass in der aktuellen Marktsituation (Ende Juni 2023) bei voller Vermarktung im ersten Modell 262,45 € übrig bleiben oder nach dem zweiten Modell 63,5 dt. verkauft werden müssten, um die gesamten Kosten zu decken.

Auch wenn man im Laufe der Anbausaison nicht vorhersagen kann, wie das Wetter und die Erträge ausfallen, können aber gegebenenfalls Teilmengen verkauft werden. Hier ist eine grundsätzliche Transparenz ersichtlich und somit eine gute Entscheidungshilfe. Mit diesem Wissen müssen jetzt nur noch ein Modell der Absicherung und ein Marktpartner gefunden werden, der jederzeit marktkonforme Preise für kommende Ernten bietet und Informationen zum Markt bereithält. Wenn dann eine passende Preissituation gekommen ist, kann also gehandelt und abgesichert werden.

Die Preisfindung dafür basiert auf den internationalen Warenterminbörsen. Für uns ist die MATIF in Paris maßgebend und gilt als Richtwert.

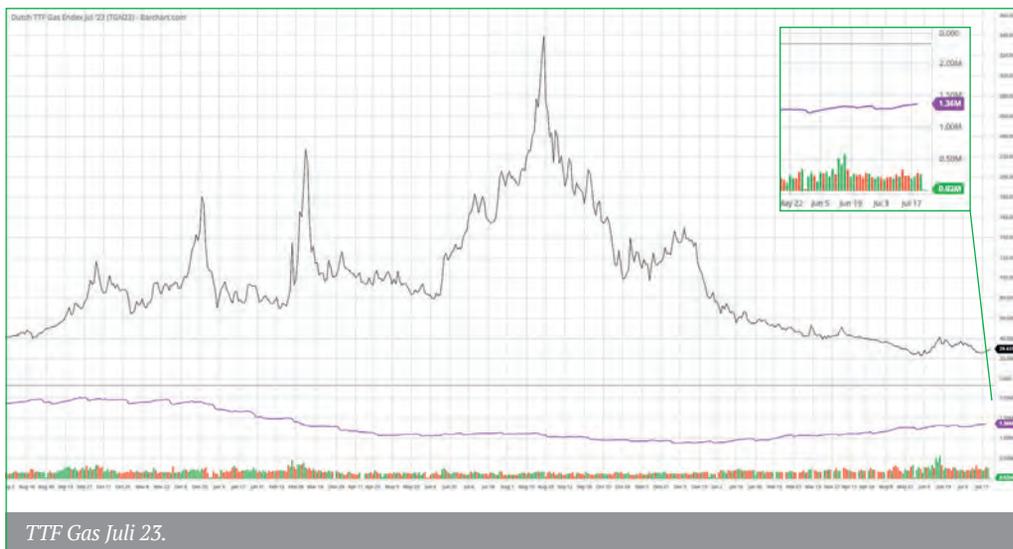
### Kostenrechnung Weizen Deckungsmenge

		Kosten in €/ha
Gärrest ausbringen	24m <sup>3</sup> Fass, 12m Schleppschuh, Hof-Feld-Entfernung 1km, 25m <sup>2</sup> /ha, Dieselpreis 1,50€/l	- 68,20 €
Stoppelbearbeitung	flach 5 m Scheibenegge, 160 PS-Schlepper	- 32,20 €
Pflügen	2,2 m Pflug + Packer, 160 PS-Schlepper	- 99,50 €
Weizen säen	3 m, Kreiselegge + Sämaschine, 160 PS-Schlepper	- 78,30 €
4x Pflanzenschutz	21 m, 1500 l	- 44,00 €
3x Dünger streuen	21 m, 1,5 m <sup>3</sup>	- 14,85 €
Saatgut	Benchmark 180 kg/ha	- 108,00 €
Herbizid	Beflex + Carmina	- 45,00 €
Fungizid	Balaya + Talius	- 60,00 €
	Ascra Xpro	- 65,00 €
	Prosaro	- 45,00 €
Wachstumsregler	CCC + Moddus	- 15,00 €
Düngung	1. 1,5 dt/ha Yara Sulfan	- 55,00 €
	2. 1 dt/ha Kali 40er	- 35,00 €
	3. 1,5 dt/ha KAS	- 50,00 €
Gärrest 25 m <sup>3</sup>	15,62 €/m <sup>3</sup> (LWK Januar 2022)	+ 390,00 €
Pacht		- 1.000,00 €
Weizen Erlös	63,50 dt/ha trockene Ware	
	22,50 €/dt	+ 1.428,75 €
	Summe:	3,70 €

Allerdings gibt es auch hier immer wieder Abweichungen zum gebotenen Kassapreis vor Ort. Die Differenz spiegelt die Qualitätsunterschiede (Mahlweizen und Futterweizen) und die erwartete Situation in der Region wider.

Wer allerdings nicht fest verkaufen möchte, dem bietet sich auch die Möglichkeit, selbst an den Warenterminbörsen aktiv zu werden. Dazu kann bei einer Clearingbank über einen Broker ein Konto eröffnet werden. Hier muss ein bestimmter Betrag hinterlegt werden, um die Grundsicherheiten und unter Umständen die nicht realisierten Verluste auszugleichen. Der Vorteil ist, dass man die gehandelten „Futures“ (Warenterminkontrakte) wieder auflösen kann. Dies kann passieren, wenn es Änderungen am Markt gibt, die eine veränderte Preiserwartung ergeben oder ein

## - DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -



in der Erntezeit. Dass der Preis beispielsweise für das Getreide höher ausfallen muss, ist eindeutig und bekannt. Grund dafür sind die Lagerkosten, Lagerschwund und zusätzliche Ein- und Auslagerungsarbeit. Was sich aber besonders im letzten Jahr verändert hat, ist die Finanzierungsbelastung bei der Lagerung. Bei einer Einlagerung in der Ernte und einem sukzessiven Verkauf über das ganze Jahr muss kalkulatorisch ein halbes Jahr zugrunde gelegt werden. Dies bedeutet bei einem Erntepreis von 20,00 €/dt. und einem angenommenen Zinssatz von 5,0 % eine Zinsbelastung von 0,50 €/dt. Diese Kosten fielen bis vor knapp zwei Jahren nur geringfügig an, müssen jetzt aber erneut mit auf die Kalkulationsliste gesetzt werden.

scheinbar übertriebener Kursgewinn zu Buche steht. Die Kontraktgröße beträgt für Weizen, Mais und Rapssaat 50 t je Kontrakt. Diese Kontrakte werden mit verschiedenen Börsenterminen gehandelt.

Wenn der Monat für den gehandelten Future näher rückt, muss der Börsenkontrakt wieder aufgelöst werden. Ein Verkaufskontrakt muss also zurückgekauft und ein gekaufter Kontrakt zurück verkauft werden. Dieses Tool ist jedoch nicht für alle Marktteilnehmer ratsam. Man sollte Lust und Zeit haben, sich jeden Tag mit den Börsen auseinanderzusetzen und in der Lage sein, finanziell schnell reagieren zu können. Die ist nötig, wenn Kursschwankungen dazu führen, dass ein Konto Verluste aufweist, welche das Guthaben übersteigen. Zu diesem komplexen Thema können wir auf Wunsch alle Interessierten mit weiteren Informationen versorgen und entsprechende Kontakte zu Brokerhäusern vermitteln.

um Kurstreibereien zu vermindern. Andererseits würden die Börsen auch nicht so gut funktionieren, wenn diese Teilnehmer den Markt komplett verlassen müssten. Stellen wir uns folgendes Szenario vor: Es gibt eine Dürre in der gesamten EU - welcher Landwirt würde dann noch etwas verkaufen? Wahrscheinlich keiner. Dadurch würden viele Käufer wiederum nervös werden und nach Ware suchen. So machen wir es bei TIBA ja auch, wenn wir für unsere Kunden beispielsweise noch günstige Angebote machen möchten. Dies wäre dann wahrscheinlich nicht möglich. In solchen Situationen sind Finanzanleger oft durch andere Bewertungen der Kursverläufe Verkäufer und der Handel bleibt in den Börsen. Somit kann man sagen, dass die Funds an den Börsen Fluch und Segen zugleich sind. Natürlich gibt es für Betriebe, die nicht in der Ernte abliefern möchten, immer die Möglichkeit, später zu liefern. Die Preise sind zu diesem Zeitpunkt häufig besser als direkt

Mit diesen Möglichkeiten und der eigenen Kalkulation kann also zum einen etwas mehr Sicherheit in die Ertragslage gebracht werden und zum anderen aktiv vor der Ernte vermarktet werden. Der Landwirt schreibt zwar immer noch keine Rechnung, ist aber aktiv am Zug, die Preisgestaltung in einem gewissen Rahmen selbst mit in die Hand zu nehmen. Das ist doch schon mal ein Schritt in die richtige Richtung, oder?

Gerade jetzt, in den aktuellen Zeiten des Krieges im Osten, Weltwirtschaftssorgen und Rezessionsängsten, gepaart mit Inflation in weiten Teilen der Welt und weiteren Unsicherheitspunkten rund um den Globus, ist es doch wichtiger denn je, möglichst viel Sicherheit in unsere Branche zu bringen. Nur so können wir weiter ertragreich und gewinnbringend arbeiten.

Redaktioneller Beitrag von: Martin Kock (TIBA)

Neben der Aufgabe, Transparenz und Absicherungsmöglichkeiten in Märkte zu bringen, sehen wir allerdings auch eine entgegengesetzte negative Seite der Börse: Die Spekulanten. Denn nicht selten treiben sich diese auf den Märkten herum, obwohl sie nicht viel mit der Thematik zu tun haben und versuchen lediglich auch an fallenden Kursen durch Leerverkäufe Geld zu verdienen.

Wir sehen die Situation der Kurstreiberei mit Nahrungsmitteln äußerst kritisch, weil vor allem ärmere Länder stark betroffen sind und die Hungersnot weiter ausgedehnt wird. Geregelt wird dies allerdings nicht durch die Finanzakteure, sondern durch die Gesetzgeber. An dieser Stelle sehen wir deutlichen Handlungsbedarf im Regelwerk,



- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## MALWETTBEWERB ZUM THEMA LANDWIRTSCHAFT: ALLE MINI-KÜNSTLER AUFGEPASST!

*Auch für die kleinen Landwirtschaftsfans haben wir uns etwas ausgedacht. In Zukunft wird es einen Malwettbewerb geben, bei dem ebenfalls alles unter dem Motto „Landwirtschaft mit Leidenschaft“ steht.*

### Wie kann dein Kind mitmachen?

Ab an den Maltisch, Stifte raus und einfach nach Lust, Laune und Leidenschaft losmalen. Anschließend das Bild hochauflösend einscannen und an Marita Wild über folgende E-Mail-Adresse schicken: [wild@tiba-kraftfutter.de](mailto:wild@tiba-kraftfutter.de).

Mit etwas Glück ist das Bild in der nächsten Ausgabe zu sehen. Viel Spaß beim Kreativ-sein! Den Anfang haben die Töchter unseres Müllers André Schwob gemacht - die Bilder können sich wirklich sehen lassen, oder?



- DAT NEEISTE FÖR BUREN UN VEEH -

## Vertell doch mol een Witz...

*Haltet eure Mistgabeln fest und eure Lachmuskeln für eine neue Prise ländlichen Humor bereit. Bauernschläue lässt sich nur schwer erlernen, aber durch diese Bauernweisheiten erfahrt ihr, was die Landwirtschaft wirklich im Schilde führt. ;-)*

**Lässt der Hahn die Arbeit ruh'n,  
kriegt er's mit dem Huhn zu tun.**

—  
**Wenn der Hahn kräht auf dem Mist,  
dann ändert sich das Wetter, oder es  
bleibt wie es ist.**

—  
**Liebe vergeht, Hektar besteht!**

—  
**Nur ein Held fährt auf's Feld!**

—  
**Sind die Hühner platt wie'n Teller,  
war der Traktor wieder schneller.**

**Hat der Melker kalte Finger, wird die  
Kuh ein Stabhochspringer.**

—  
**Klebt der Bauer an der Mauer, war  
der Bulle wohl richtig sauer!**

—  
**Steppt wild die Sau, charmant,  
graziös, macht das den Metzger  
ganz nervös.**

—  
**Trinkt der Bauer und fährt Traktor,  
wird er zum Gefahrenfaktor.**

## Dat finnt statt:

Datum	Veranstaltung
Donnerstag, 14.09.23	Geflügel Seminar
Donnerstag, 09.11.23	Milchvieh Seminar

**Instagram:** /tiba.kraftfutter

**Facebook:** /tibakraftfutter

**Website:** www.tiba-kraftfutter.de



## Rechtliche Angaben / Impressum

Veröffentlicht von Tihen GmbH & Co. KG | TIBA-Kraftfutter

Kontakt: Oorstraße 1 | 49844 Bawinkel | Tel. 05963 9419-0

info@tiba-kraftfutter.de | www.tiba-kraftfutter.de

Redaktion: TIBA-Kraftfutter & Von und Zu GmbH

Design: Von und Zu GmbH

Druck: dierotationsdrucker | Zeppelinstraße 116 | 73730 Esslingen

Bildnachweise: Von und Zu GmbH & TIBA-Kraftfutter

Erscheinungsjahr: August 2023



## STELLENMARKT

# WIR WOLLEN MIT DIR WACHSEN!

*Die Tihen GmbH & Co. KG wurde 1904 als Familienunternehmen gegründet und wird in vierter Generation von Ralf Tihen geleitet. Sein Vater, Alfons Tihen, steht ihm beratend als Seniorchef zur Seite. Unterstützung erfahren Ralf und Alfons Tihen durch das tatkräftige Team aus rund 80 Mitarbeitenden. Im Fokus des Familienunternehmens steht die Herstellung von Mischfutter unter der Eigenmarke TIBA. Die Betriebsatmosphäre ist familiär, jeder kennt jeden und steht dem anderen mit Rat und Tat zur Seite. Der ehrliche Zusammenhalt im Team steht bei TIBA an erster Stelle.*

### Berufskraftfahrer (m/w/d)

#### Dein Aufgabenbereich umfasst:

- Transport von Rohstoffen mit dem LKW
- Übernahme- und Abfahrtskontrolle am Fahrzeug inklusive Prüfung der Räder, des Motors und der Bremsanlagen
- gleichmäßige Verteilung des Gewichts der Ladung
- Kontrolle der mitzuführenden Papiere

#### Das bringst Du mit:

- Gewissenhaftigkeit, vor allem bei der Wartung der Fahrzeuge
- stetige Aufmerksamkeit im Straßenverkehr
- Freude an großen Maschinen wie LKWs, Silofahrzeuge, Kipper und Anhängerzüge

### Produktionsberater/in im Bereich Schweinehaltung (m/w/d)

#### Dein Aufgabenbereich umfasst:

intensive, selbstständige und fachliche Betreuung und Beratung unserer festen Kunden in der Schweinehaltung

#### Das bringst Du mit:

- souveräne Kommunikation
- praxisbezogene Fachkompetenz im Bereich der Schweinehaltung
- Problemlösungskompetenz in der Ferkelproduktion & in der Mastschweinehaltung
- Neukundengewinnung & Kundenakquise

### Aushilfen Landhandel in Werlte (m/w/d)

#### Dein Aufgabenbereich umfasst:

körperliche Mitarbeit auf dem Betrieb in Werlte auf Minijob-Basis - eventuell auch mehr Stunden möglich

#### Das bringst Du mit:

- Lust mit anzupacken
- Organisationsgeschick
- Sorgfältigkeit
- Teamfähigkeit
- ein Gespür für Zahlen und Räume
- Interesse an und Grundwissen in der Landwirtschaft und Naturprodukten

## DU WILLST MIT UNS WACHSEN?

Dich erwartet ein **familiäres Betriebsklima** und ein **sicherer Arbeitsplatz**. Wir bieten dir eine **attraktive Vergütung** und **kontinuierliche Weiterbildungen**, damit du die Möglichkeit hast dich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln. Darüber hinaus sind wir im Punkt Gesundheit ebenfalls gut aufgestellt. **Betriebssport und Fahrradleasing** ist bei uns ebenfalls möglich.

#### Wir freuen uns über deine Bewerbung an:

Tihen GmbH & Co. KG | TIBA-Kraftfutter | Oorstraße 1 | 49844 Bawinkel | Tel. 05963 9419-0 | info@tiba-kraftfutter.de  
oder einfach direkt mit einer Nachricht über **WhatsApp: 01511 5545 278**