

Gut geölt

Was macht Wertschöpfungsketten für Bio-Rohstoffe erfolgreich? In einer Masterarbeit wurde diese Frage für die Kulturen Sonnenblumen, Öllein und Ölkürbis untersucht.

Obwohl die Anzahl der Bio-Betriebe in Deutschland in den vergangenen Jahren stark gewachsen ist, herrscht immer wieder Rohstoffmangel. Dies gilt besonders für regionale Bio-Produkte und Spezialerzeugnisse wie heimische Ölsaaten. Damit solche Produkte auf den Markt kommen, müssen Verarbeiter oft ganz neue Lieferketten aufbauen. Das hat zum Beispiel die Ölmühle Oberschwaben getan, ein Bioland-Partner, der ökologisch erzeugte Öle, vor allem Sonnenblumenöl, anbietet. Eine Wertschöpfungskette für regionale Erzeugnisse neu zu etablieren, ist herausfordernd. Insbesondere bei Kulturen, bei denen das Anbauwissen in Vergessenheit geraten ist und sowohl Anbau- also auch Aufbereitungstechnik fehlen. Doch es gibt immer wieder Beispiele, gerade im Bio-Sektor, wie das gelingen kann.

Von der Handelsfirma zur Ölmühle

Berthold Dreher, Inhaber der Ölmühle Oberschwaben, legte den Grundstein für seine Wertschöpfungskette schon vor vielen Jahren. Bevor er die Mühle gründete, hatte er lange Zeit Erfahrungen in Bio-Erzeugergemeinschaften und Handelsgesellschaften gesammelt. Anfang der 2000er Jahre gründete er eine eigene Handelsfirma für Bio-Rohstoffe, um schließlich 2015 in Wangen im Allgäu eine Ölmühle zu eröffnen. Dort verarbeitet er ausschließlich Bio-Öle aus Sonnenblumen, Raps, Leindotter, Lein und Sesam sowie Ölkuchen. Sein Ziel war, die Rohstoffe so weit als möglich aus der Region zu beziehen. Seine vielfältigen und langjährigen Kontakte zu Landwirten und Erzeugergemeinschaften halfen ihm dabei. Und die eigenen Lager im Unternehmen ermöglichen den Vertragsanbau mit Landwirten vor Ort.

Berthold Dreher mit Tochter Franziska

Fotos: privat



Vom Rohstoff bis zum Endprodukt

Die Sonnenblumen bauen Landwirte in Süddeutschland an, die sich zum Teil in Erzeugergemeinschaften organisiert haben. Die Ölmühle kauft und trocknet sie – soweit nötig – und presst sie geschält oder ungeschält zu Öl. Im Angebot sind sowohl Speiseöle als auch Öle für die Verarbeitung. Öle, die desodoriert – also von Geruchs- und Geschmacksstoffen befreit – angeboten werden, müssen diesen Verarbeitungsschritt zurzeit allerdings noch in den Niederlanden durchlaufen. In Deutschland gibt es bislang keine Raffinerie, die eine physische Desodorierung durchführen kann, so wie es im Bio-Sektor vorgeschrieben ist.

Die Zusammenarbeit der Ölmühle Oberschwaben mit den Landwirten wurde nicht zuletzt durch einen Kunden befördert, der die langfristige Abnahme des Öls garantierte. Daraufhin initiierte Dreher gemeinsam mit Erzeugern und Erzeugergemeinschaften ein dreijähriges Projekt mit dem Ziel, 1.000 Hektar Anbaufläche unter Vertrag zu nehmen. 2017, im dritten Jahr, waren immerhin 840 Hektar erreicht. Daraus sollen mittelfristig 2.000 Hektar Sonnenblumen im Vertragsanbau werden, für die Dreher noch Landwirte sucht. Der Erzeugerpreis für Sonnenblumen liegt stabil bei 750 bis 760 Euro/t bei Lieferung frei Ölmühle. Weil die Anbaufläche stark gestiegen ist, kann die Ölmühle Oberschwaben heute weiteren Abnehmern Sonnenblumenöl anbieten. Über die Sonnenblumen hinaus ist das Unternehmen an anderen Bio-Ölsaaten aus Deutschland interessiert.

So gelingt die Zusammenarbeit

Erst durch den Bau der eigenen Ölmühle mit Trocknungs- und Lagermöglichkeiten wurde die Wertschöpfungskette vom Landwirt bis hin zum verarbeiteten Produkt durchgängig. Das Unternehmen kann sowohl Sonnenblumenkerne als auch Sonnenblumenöl aus einer Hand liefern und das in gesicherter Qualität. „Insbesondere die Kompetenz eines Verar-



beitungsunternehmens trägt zum Erfolg einer Wertschöpfungskette bei“, ist Dreher überzeugt. Das Unternehmen müsse zum Landwirt wie zum Abnehmer hin Vertrauen schaffen, indem es transparent arbeite. Als Verarbeiter habe er direkten Einfluss auf die Qualität seiner Produkte, da die meisten Arbeitsschritte im eigenen Unternehmen stattfinden. Zudem könne er mit eigener Logistik und Lagermöglichkeit schnell auf Markterfordernisse reagieren.

Zum Erfolg von Wertschöpfungsketten trägt auf Seiten eines Verarbeiters weiterhin bei:

- Frühzeitig an alle Glieder in der Kette denken, welche Bedürfnisse haben sie?
- Für eine gute Kommunikation entlang der Lieferkette zum Kunden hin, aber auch vom Kunden zum Erzeuger sorgen. Nur so lassen sich die Bedürfnisse des Kunden berücksichtigen und dieser lernt den Mehrwert regional erzeugter Rohstoffe schätzen.
- Für hohe Qualitätsstandards und ein einheitliches Qualitätsverständnis entlang der Wertschöpfungskette sorgen.
- Verarbeitung und Handel bereits dann einbeziehen, wenn die Kultur zum ersten Mal angebaut wird. Auf diese Weise lässt sich das Produkt besser in den Markt einführen.
- Als Unternehmen selbst mehrere Schritte in der Kette übernehmen. Für verlässliche Zusammenarbeit mit Partnern sorgen.

Landwirte sollten folgendes beachten, wenn sie Teil einer erfolgreichen Wertschöpfungskette werden möchten:

- Früh an die Vermarktung denken, dazu Erzeugergemeinschaften, Hersteller und Handel einbeziehen, Testmärkte durchführen.
- Erzeugergemeinschaft oder Liefergruppe gründen, um den Verarbeiter zuverlässig mit Rohstoffen versorgen zu können.
- Für ganzjährige Lieferfähigkeit sorgen, wenn die Rohstoffe am Hof verarbeitet und direkt an den

Naturkosthandel oder den Lebensmitteleinzelhandel vermarktet werden sollen. Oft ist eine Listung nur über den Großhandel möglich.

- Die Erzeugerberatung und mit der Kultur vertraute Kollegen zum Wissensaustausch nutzen.
- Kooperationen für die Nutzung von Maschinen, Aufbereitungstechnik, Vermarktung bilden.

In heimische Ölsaaten einsteigen

Insgesamt haben sich die untersuchten Bio-Wertschöpfungsketten der drei Kulturen Sonnenblumen, Öllein und Ölkürbis in den vergangenen fünf Jahren gut entwickelt. Hürden sind insbesondere beim Absatz zu überwinden. Landwirte sollten nur bei gesicherter Vermarktung in den Anbau einsteigen. Zu beachten sind dabei die großen Preisunterschiede zwischen regionaler Verbandsware und globaler Ware nach EU-Bio-Standard. Sie können bis zu 33 Prozent bei Sonnenblumen, 50 Prozent bei Kürbiskernen und 60 Prozent bei Öllein betragen. Bei großen Preisdifferenzen greifen einige Hersteller dann doch lieber auf internationale Ware zurück.

Wenn der Absatz gesichert ist, kann sich der Anbau rasch ausdehnen. Das gilt insbesondere für Sonnenblumen und Lein, da geeignete Betriebe und Flächen, Technik, Know-how und Beratung vorhanden sind. Für Ölkürbisse gilt dies nur bedingt. Die Hemmnisse sind hier die technische Ausstattung – Saat-, Ernte-, Trocknungs- und Aufbereitungstechnik – sowie das derzeit noch mangelhafte Anbauwissen.

Für alle drei Kulturen sind Marktpotenziale vorhanden, da derzeit noch große Mengen Bio-Ölsaaten aus dem Ausland bezogen werden. Nun gilt es, Abnehmer zu finden, die bereit sind, für den Mehrwert der regionalen Rohware, für Transparenz und kurze Transportwege einen Mehrpreis zu zahlen. Dabei helfen auch die Verarbeiter- und Handelsberater des Verbandes, die für Bioland-Landwirte wichtige Kontaktvermittler und Türöffner zu Verarbeitung und Handel sind.

Carina Bichler

Bioland und Landesvereinigung für den ökologischen Landbau in Bayern (LVÖ), E-Mail: carina.bichler@bioland.de

In ihrer Masterarbeit zum Thema „Regionale Wertschöpfungsketten ökologisch erzeugter Ölsaaten – Chancen, Möglichkeiten, Hemmnisse“ an der Universität Hohenheim untersuchte Carina Bichler verschiedene Öko-Wertschöpfungsketten von Sonnenblumen, Öllein und Ölkürbis in Süddeutschland. Die Arbeit entstand in Zusammenarbeit mit den Bioland-Landesverbänden Baden-Württemberg und Bayern.