



Louisa v. Münchhausen & Hans-Henning Petersen
saaten@gut-rosenkrantz.de, 04321-990105



Zukunftsperspektiven für den Öko-Ackerbau in MV aus Sicht von Rosenkrantz

Gülzow, 14. November 2024



Unsere
Kunden

AHV

unverpackt Manufaktur

Handwerksbäcker

Groß- und
Systembäcker

Lebensmittel-
produzent

Rohwaren-
verarbeiter

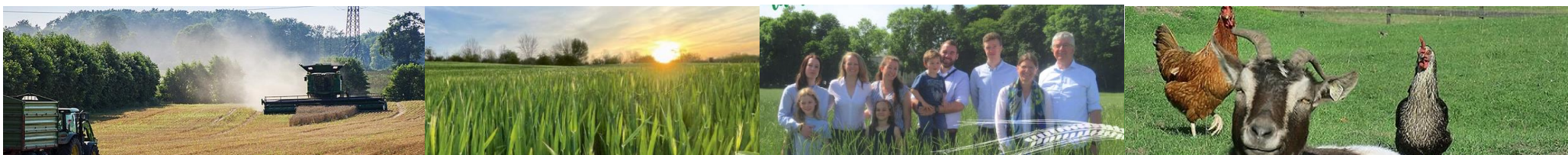
Landwirt

Die Rosenkrantz
Familie

3. Wertschöpfungskette als Lösungsansatz



Unsere Basis:
Landwirtschaft mit
Gut Rosenkrantz



Gut Rosenkrantz: Wertschöpfungskette Beispiel Haferflocken

Saatgut-
vermehrung
bei Landwirt

Saatgut-
verkauf an
Landwirt

Getreide-
einkauf vom
Landwirt

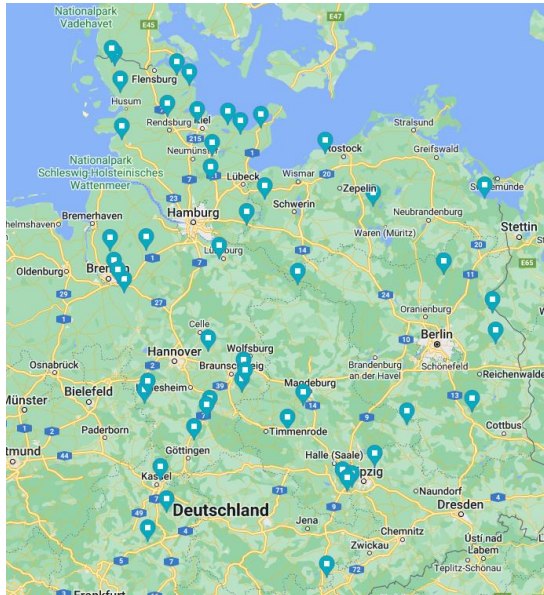
Getreide-
verkauf an
Schälmühle

Einkauf
Schälmühle:
Hafermehl
Haferflocken
lets

Produkt-
verkauf an
Verarbeiter

Einkauf in
unser
Sortiment

Produkt-
verkauf an
Kunden



Aktuelle Ernte ´24:

- Geringere Erträge: Herbstbestellung ´23 schwierig, Sommerung zu spät
- Qualitäten insgesamt besser als Vorjahr
- Nachfrage aktuell im Speisebereich und Futterbereich bei den meisten Kulturen gegeben

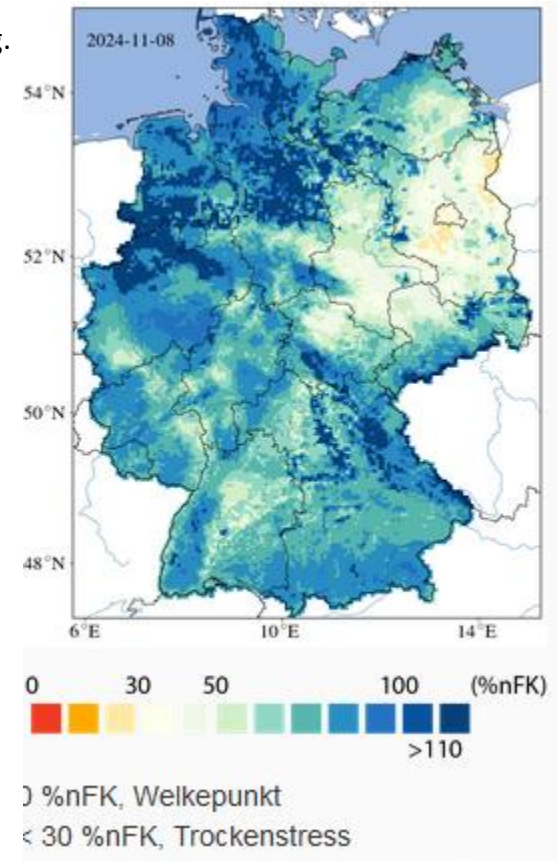
Helmholtz-Institut:



Pflanzenverfügbares Wasser bis 25cm

Stand 08.11.2024

Quelle: UFZ-Dürremonitor/ Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung.



Welches Verbraucherverhalten?

- Teils Nachfrageveränderung in 2023 bei Inflation von >8%
- Trend von Naturkostläden zu LEH, von LEH zu Discounter
 - Im LEH vermehrt Verbandsware und teils deutsch
- seit 2023 Bevorzugung günstigere Handelsmarken & Angebote
- Seit Herbst 2023 Erholung der Bio-Umsätze



Ware	Bioland/ Naturland
Hafer	420-450
Brotweizen mind. 28% Feuchtkleber	470-500
Brotweizen mind. 25% Feuchtkleber	420-450
Futterweizen	310-330
Brotr Roggen (Futter ca. 270)	270-300
Dinkel im Spelz	450-500
Futtergerste	310-320
Futtertriticale	290-300
Körnermais	300-330
Ackerbohne	570-580
Futtererbse	500-510
Lupine	590-610

in €/t franko geliefert, Abnahme bis Sommer '25, Irrtümer vorbehalten

...es gibt kaum den „Einen“ Weg...

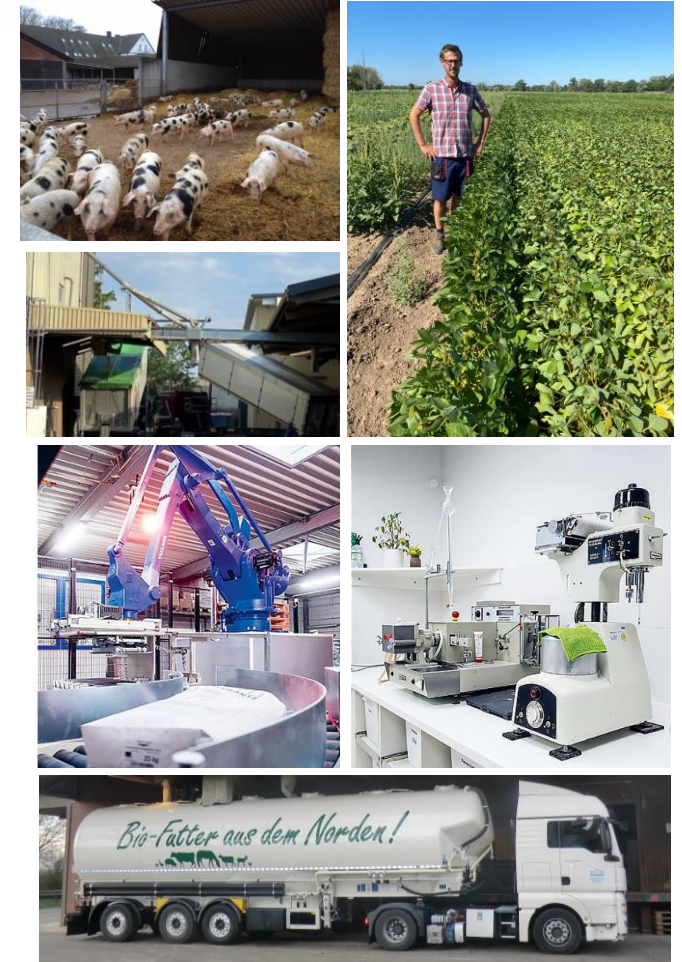
- Vielfältige Fruchtfolgen um Vermarktungsrisiko zu streuen
- Verbandsmitgliedschaft erhöht Anzahl Vermarktungswege deutlich
 - Bei Ökowerk mehr Wettbewerb aus dem Ausland
- Eigene Trocknung & Reinigung erweitert Lieferzeiträume & optimiert Vermarktung
- Futter-Mist-Kooperationen in der Region (auch für Nährstoffrückfuhr vorteilhaft)
- Mehrjahresverträge für Teilmengen sichert Abnahme und Preise
- Saatgutvermehrung

WICHTIG: Frühzeitige Auseinandersetzung mit Vermarktung vor Aussaat und Ernte

...Risikostreuung über möglichst „liquide“ Erzeugnisse...

- Kombination aus Speisegetreide, Futtergetreide und Leguminosen
 - Unter Ertrags- und Qualitätsgesichtspunkten
- Frühzeitig Vermarktungswege prüfen
 - Wenn Spezialität vorweg Vermarktung klären
 - Z.B. Brotweizen deutlich „Liquidier“ als Kichererbse
- Preisschwankungen und Risiko „kein Markt“ beachten
- Möglichkeiten Trocknung, Reinigung und Lagerung der Ware helfen
- Regionale Verbandsware– Mehrwert ggü. „anonymer“ Öko-Ware

Schwerpunkt Rosenkrantz: vom Saatgut bis Lebensmittelprodukt:
Wertschöpfungskette als Lösungsansatz



**Auch bei Ökoanbau
nicht den Mut
verlieren**



**Ansprechpartner von Rosenkrantz in Ihrer Region:
Hans-Henning Petersen, 04321-990170; www.gut-rosenkrantz.de**