



BUNDESVERBAND DEUTSCHER PFLANZENZÜCHTER

Presseinformation

Der Frühling kommt doch noch – und das Saatgut liegt bereit

Von der Kuhweide bis zum Balkonkasten: Der Handel mit Saatgut ist sorgfältig geplant und präzise organisiert.

Bonn, 7. Mai 2013. Wenn der Schnee die Grünflächen wieder frei gegeben hat und die Balkonkästen neu eingesät oder bepflanzt werden, blüht der Handel mit Saatgut. Ob Balkontomate oder Golfrasen, Blumenrabatten im Vorgarten oder saftige Kuhweiden – Saatgut in bunten Tütchen, Säcken oder Bigbags kommen immer zur rechten Zeit in Handelslagern oder im Supermarkt an. Damit auch in wechselhaften Zeiten Saatgut für die verschiedensten Kunden in ausreichender Menge und Qualität zur Verfügung steht, müssen Bereitstellung von und Handel mit Saatgut lange im Voraus geplant sein. Am Beispiel eines Sackes Lieschgras, das z. B. zur Nach- oder Neuansaat von Futterflächen benötigt wird, kann man den Weg vom Züchter bis zur Abholung durch den Landwirt im Landhandel nachvollziehen.

Dahinter steckt eine ausgefeilte Planung und Logistik. Die Unternehmen müssen langfristig planen, welche Sorten und Mengen sie benötigen, während die Lieferung an den Abnehmer z.T. relativ spontan je nach Wetterlage erfolgt. „Bis der Landwirt seinen Sack Saatgut für die Grünlandfläche abholen kann, sind bereits zwei Jahre Vorbereitungszeit vergangen“, erklärt Dr. Carl-Stephan Schäfer, Geschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Pflanzenzüchter e. V. (BDP). „Am Beispiel einer Kuhweide, die mit Lieschgras nachgesät werden soll, verfolgen wir den langen Weg vom Züchter über den Handel bis zum Landwirt. Besonders beliebt ist Lieschgras in Weidemischungen und als Heu. Im Ackerfutterbau als Partner zu Rotklee und Luzerne ergibt es ein wertvolles Klee gras von hohem Futterwert“.

Die Historie von einem Sack Lieschgras

12. April 2013	Der Landwirt holt bei seinem örtlichen Handel einen Sack Lieschgras ab, der kurz zuvor beim vom Großhändler geliefert wurde
11. April 2013	Der Kundenauftrag für den Händler wird beim Großhändler nach der Kommissionierung verladen
10. April 2013	Der örtliche Handel ordert bei seinem Großhändler am gleichen Tag die Bestellung des Landwirts: Ein Sack Lieschgras
9. Januar 2013:	Der Überseecontainer wird am Großhandelslager entladen (per Hand), palettiert und eingelagert
6. Januar 2013:	Der Überseecontainer wird vom Hamburger Hafen zum Großhandelslager transportiert
22. Dez. 2012:	Der Überseecontainer kommt in Hamburg an. Dort wird die Ware verzollt, Einfuhrumsatzsteuer wird abgeführt und die Einfuhranzeige bei der BLE wird durchgeführt
30. Nov. 2012:	Der Überseecontainer wird im kanadischen Hafen verschifft. Es werden alle Exportformalitäten durchgeführt
14. Nov. 2011:	Der Überseecontainer wird per Spedition vom Aufbereitungsbetrieb zum Seehafen transportiert
13. Nov. 2012:	Saatgut wird in einen Seecontainer geladen
Sept. 2012	20 t Lieschgras werden aufbereitet, anerkannt, OECD-zertifiziert
Aug 2011- 2012:	Aussaat und Aufwuchs sowie Zwischenschnitt des Basissaatguts, dann Ernte des Vermehrungsguts Lieschgras
Juli 2011:	Das Basissaatgut wird von den lokalen Quarantänebehörden auf die Einhaltung der nationalen Bestimmungen untersucht, anschließend wird es zum Vermehrer transportiert
Juni 2011:	Das Basissaatgut wird per Luftfracht von einem deutschen Flughafen nach

	Zentral-Kanada verschickt. Vorher wurden alle Zollformalitäten geregelt, die Ware OECD-zertifiziert
Mai 2011:	Das Basissaatgut wird zum Frachtzentrum eines Flughafens gebracht
Frühjahr 2011:	Der Großhändler schätzt seinen Bedarf für das Jahr 2013 ein. Hierzu muss er nicht nur einen zu erwartenden Verbrauch ermitteln, sondern auch Bestände aus dem Vorjahr 2012 mit einkalkulieren. Das Basissaatgut wird beim Züchter bestellt.

„Der Saatguthandel beliefert sehr verschiedene Kunden: Verbraucher, Garten- und Landschaftsbau, z. B. für Fußballrasen oder Golfplätze, den Einzelhandel, Landwirte und Landhändler. Das ist eine logistische und planerische Meisterleistung, wie sich am Werdegang eines Sackes Grassaatgutes für eine Kuhweide nachvollziehen lässt“, so Schäfer weiter. Zunächst müssen Sorten entwickelt und vom Züchter bereitgestellt werden, was inklusive Prüfung und Zulassung 10 bis 15 Jahre dauern kann, dann wird vom Großhändler der Bedarf geschätzt und die Menge an Saatgut aus der Sorte von speziellen Vertragspartnern in ausreichender Menge zur Verfügung gestellt. Die Vermehrung benötigt ein bis zwei Jahre Vorlauf und wird bei den Vertragspartnern – so genannten Vermehrern - an ausgewählten Standorten im In- und Ausland durchgeführt, denn aus dem gezüchteten Basissaatgut müssen erst wieder neue Pflanzen wachsen, deren Früchte geerntet werden (Vermehrung), um daraus genügend Saatgut für den Handel bereit zu stellen.

Internationaler Saatguthandel

„Deutschland zählt zu den wichtigsten Standorten der Pflanzenzüchtung. Auch beim Saatgutexport nimmt es Platz fünf im weltweiten Vergleich ein,“ betont Schäfer „Mit etwa 130 zumeist mittelständischen Unternehmen verfügt Deutschland über eine weltweit kaum vergleichbare Struktur. Weltweit sind ungefähr 1.500 Unternehmen in der Pflanzenzüchtung tätig.“

Der Saatgutmarkt in Deutschland ist elementarer Bestandteil des europäischen Saatgutmarktes. Bereits seit den 70er-Jahren sind zugelassene Sorten in ganz Europa vertriebsfähig. Das führt dazu, dass die Saatgutvermehrung durch Vertragspartner je nach Fruchtart nicht unbedingt und ausschließlich in Deutschland, sondern an klimatisch geeigneten Standorten angesiedelt sein kann. So wird ein Teil des Saatgutes, das in Deutschland gehandelt wird, traditionell in anderen Regionen der Welt produziert. Dies zeigt die Notwendigkeit und die Bedeutung des internationalen Handels mit Saatgut für die deutsche Landwirtschaft.

Kontakt:

Bundesverband Deutscher Pflanzenzüchter e.V.
Dorothe Heidemann
Kaufmannstraße 71-73, 53115 Bonn
Tel. 02 28/9 85 81-29, Fax -19, Dorothe.heidemann@bdp-online.de
www.bdp-online.de; www.diepflanzenzuechter.de

Facebook: www.facebook.com/diepflanzenzuechter.de

Twitter: www.twitter.com/DialogBDP