Gratwanderung beim Einkauf von Rohstoffen

Interview Peter Stadelmann, Vorstandsmitglied der Vereinigung Schweizerischer Futtermittelfabrikanten und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Kunz Kunath AG, äussert sich im dlz-Interview zur Praxis von Futtermittelherstellung und -verkauf in der Schweiz.

Peter Stadelmann, wie hat sich in den letzten 20 Jahren die Auswahl an Rohstoffen für Mischfutter verändert?

STADELMANN: Weggefallen sind die tierischen Eiweissträger; Soja hat dadurch an Bedeutung gewonnen. Neu dazugekommen sind seit einigen Jahren Nebenprodukte aus der Energieindustrie, beispielsweise Getreideschlempe.

Wie kauft ein Futtermittelhersteller seine Rohstoffe ein?

STADELMANN: Dort wo es möglich ist, wird einheimische Ware über eine Sammelstelle direkt vom Produzenten übernommen. Leider ist der Anbau von Getreide in der Schweiz sehr stark zurückgegangen. 1996 fielen in der Schweiz noch 1 Mio Tonnen Rohstoffe an. Der Import belief sich auf 250‘000 Tonnen. Im vergangenen Jahr wurden 1 Mio. Tonnen Futterrohstoffe importiert, die Inlandproduktion lag bei 600‘000 Tonnen. Das Angebot deckt heute also bei Weitem den Bedarf nicht. Bis heute wird nicht nach Herkunft der Rohstoffe differenziert. Das heisst: Der Futtermittelhersteller kennt die Herkunft in der Regel, diese wird auf der Etikette aber nicht angegeben. Es gibt jedoch Bestrebungen, dies im Rahmen der Auslobung der Swissness vermehrt zu tun. Die Rückverfolgung der Rohstoffe und damit auch die Futtermittelsicherheit ist die grosse Herausforderung unserer Branche. Diesbezüglich fährt jedes Unternehmen seine eigene Strategie. Rohstoffe, von denen wir nicht sicher sind, woher sie stammen und wie sie produziert wurden, kaufen wir in unserer Firma beispielsweise nicht ein. So können wir unser Risiko minimieren.

Fotos: Landpixel

ZUR PERSON
Peter Stadelmann

Peter Stadelmann (Jahrgang 1960) hat von 1980 bis 1985 an der ETH Zürich Agronomie studiert. Nach dem Studium startete er seine berufliche Laufbahn bei der Kunz Kunath AG in Burgdorf als Mitarbeiter im technischen Dienst. 2003 wurde er deren Geschäftsführer. Seit 2002 ist Stadelmann Mitglied des Vorstandes der Vereinigung Schweizerischer Futtermittelfabrikanten (VSF). In der VSF sind 56 private Unternehmen vertreten, die über rund 44 Prozent Marktanteil verfügen. Die Kunz Kunath AG hat 2011 und 2012 ihre beiden Werke komplett modernisiert.

Von welchen Risiken sprechen wir hier?
STADELMANN: Kontaminierte Ware und Gehalte, die nicht dem erwarteten Wert entsprechen. Kontaminierte Rohstoffe können für einen Futtermittelhersteller existenzbedrohend sein. Der Rückruf der Ware ist das eine; dazu kommt das Problem der Produktehaftung. Das Risiko trägt der Futtermittelhersteller faktisch allein. Denn: Der Rohstoff-Händler, der solche Ware verkauft hat, ist in der Regel schon Konkurs, bevor der Schaden nur beziffert werden kann.

Lässt sich das Risiko nicht durch entsprechende Analysen senken?
STADELMANN: Das ist nur zum Teil möglich. Man muss ja, um Analysen durchführen zu können, wissen, wonach man suchen will. Wer wäre schon spontan auf die Idee gekommen, in Maiskleber nach Melamin zu suchen? Die Vielfalt der möglichen Kontaminationen ist schlicht zu gross. Die Prävention muss früher, nämlich in der Auswahl der Rohstoffe stattfinden. Beim Kauf von reinem Sojaöl kann man auch einem Betrüger zum Opfer fallen. Aber wer billige Misch- oder Spaltfette zu Futtermitteln verarbeitet, muss sich bewusst sein, dass das ein absolutes Risikogeschäft ist.

An was erinnert Sie Futtermittelwerbung aus den 1950/60er-Jahren, wo wie selbstverständlich für antibiotikahaltige Futtermittel geworben wurde?
STADELMANN: Die Kunden sind heute viel kritischer eingestellt als früher und zudem sind sie der Meinung, mehr zu verstehen, da sie ja von den Medien „gut" informiert werden. Ein gutes Beispiel dafür ist die Diskussion um gentechnisch veränderte Rohstoffe. Die Schweiz ist bis heute in der Fütterung von Nutztieren noch flächendeckend frei von GVO. Selbst wenn die Ungefährlichkeit von GVO-Futtermitteln bewiesen ist, wird ein Einsatz in der Schweiz vorläufig utopisch bleiben. Da würde wohl alle Werbung nichts nutzen.

Kommen wir zurück zum Einkauf von Rohstoffen. Wie sehr schwanken hier die Preise?
STADELMANN: Dank des Schwellenpreissystems sind die Getreidepreise für Importware relativ stabil. Bei Soja machen wir jedoch die grossen Schwankungen des Weltmarktes voll mit. Die GVO-freie Ware wurde zudem in letzter Zeit immer teuer. Die Kunst des jeweiligen Einkäufers ist es deshalb, zwischen Versorgungssicherheit und optimalen Preisen die beste Lösung zu finden.

Futtermittelhersteller optimieren, indem sie verschiedene Rohstoffe einsetzen, bei gleichbleibenden Gehalten im Futter. Dieses Vorgehen führt auf Seite der Käufer immer wieder zu Irritationen.
STADELMANN: Der Tierhalter erfährt aus der Etikette oder aus dem Lieferschein, wie sein Futter zusammengesetzt ist. Auf Herstellerseite wird das günstigste Rezept für die benötigten Gehalte errechnet. Wie häufig diese Rezepturen gewechselt werden, da hat jedes Unternehmen seine eigene Philosophie. Es gibt Mischfutterhersteller, die optimieren ihre Rezepturen regelmässig in kurzen Abständen und tolerieren auch relativ hohe Differenzen in der Futterzusammensetzung. Es gibt aber auch viele, die sehr konservativ optimieren. Was schlussendlich zum Erfolg führt, muss jedes Unternehmen selbst beurteilen können.

Werbung für antibiotische Futterzusätze in den 1950er Jahren.

Haben Labelgeber einen Einfluss auf die Rezepturen?
STADELMANN: Die verschiedensten individuellen Wünsche von Lebensmittel-Vermarktern zwingen die Mischfutterindustrie vermehrt zum Einsatz oder Ausschluss bestimmter Rohstoffe. Futter für „Wiesenmilch" darf kein Soja enthalten. Ab 2015 muss in Futter für Coop-Naturafarm-Legehennen und -Masthühner ausschliesslich Donausoja verwendet werden. Dies verteuert die Produktion, nicht zuletzt weil die Palette von Produkten aufgebläht wird.

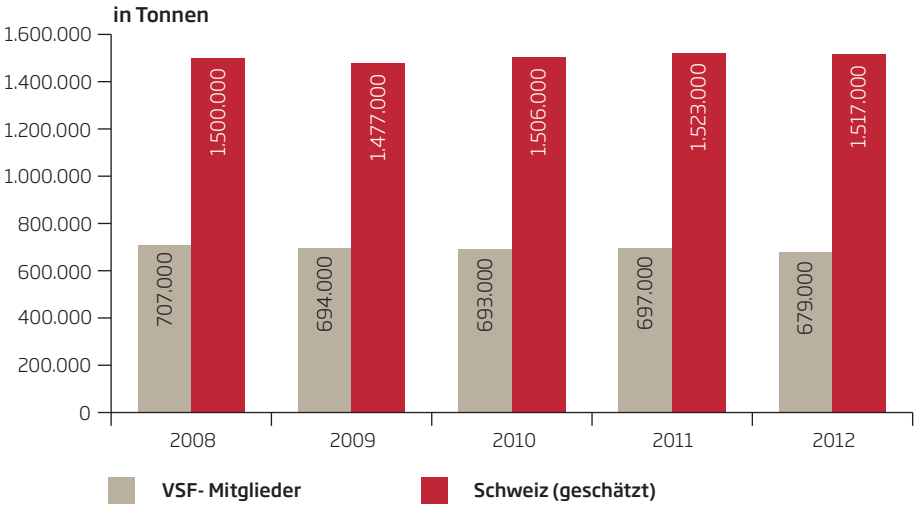
Abgesehen von der Rezeptur: Welche Futtermittel stellen hohe Ansprüche an die Fachkenntnisse der Hersteller?
STADELMANN: Je höher der Grad des Einsatzes im Tier ist und je genauer die Leistungen des Mischfutters vom Produzenten gemessen werden könnten, desto höher ist die Anforderung an das Mischfutter. Alleinfutter stellen beispielsweise höhere Anforderungen als Ergänzungsfutter. So betrachtet ist es nicht erstaunlich, dass in Bereichen, wo die Überprüfung der Qualität nur beschränkt möglich ist, wie zum Beispiel beim Milchvieh, immer wieder Billigstmischungen angeboten werden. Produktionstechnisch gesehen stellen Geflügelfutter höhere Anforderungen als etwa Schweine- und Milchviehfutter. Bezüglich Fachwissen sind die Anforderungen vor allem dort hoch, wo es neben der Leistung auch Gesundheitsaspekte mit zu berücksichtigen gilt, also etwa bei Ferkelfutter oder bei einem Starterfutter für Milchkühe.

Wie kapitalintensiv ist die Futtermittelherstellung?
STADELMANN: Die Investitionskosten für eine Futtermühle sind hoch. Hingegen sind die variablen Kosten für Standardmischungen relativ gering. Aus diesem Grund ist es interessant, hohe Mengen zu produzieren, selbst dann wenn die Produktionsmarge pro 100 kg relativ tief ist. Kostenintensiv sind Mischungen, die in mehreren Schritten hergestellt werden müssen wie zum Beispiel Kombifutter oder Kleinaufträge.

In welchen Bereichen rekrutieren Futtermittelhersteller ihr Fachpersonal, nachdem die Tierproduktion in der ETH stark an Bedeutung verloren hat?
STADELMANN: Es ist tatsächlich so, dass es praktisch keine ETH-Abgänger mehr gibt, die gewillt sind, in die Futtermittelbranche einzusteigen. Ein Problem unter

GUT ZU WISSEN

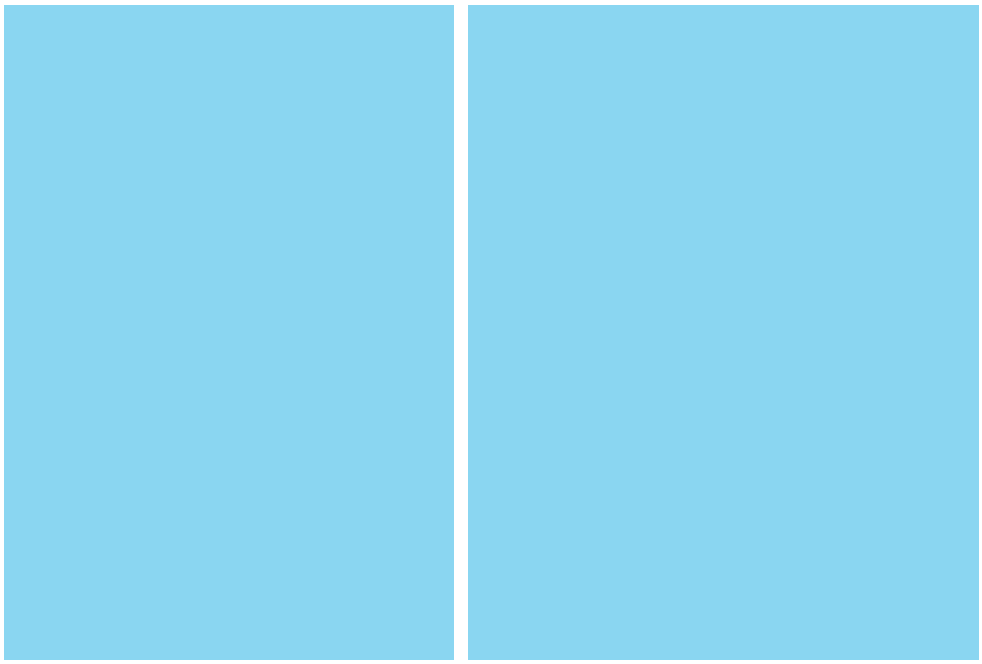
Entwicklung der Mischfutterproduktion



© dlz agrarmagazin 7/2014 Quelle: VSF

anderen sind die vergleichsweise tiefen Einstiegslöhne. Wer in die Verwaltung geht, erhält zu Beginn seiner Laufbahn deutlich mehr Lohn. Aufrund der höheren Studentenzahlen sieht die Situation an der HAFL besser aus. Wir stellen aber fest, dass dort das Niveau sehr variabel ist und dass die Abgänger teilweise stark unterstützt werden müssen. Das ist nichts Neues: In der Vergangenheit wurden die ETH-Studenten leider oft auch nicht genügend für die Praxis ausgebildet. Als Alternative zum HAFL-Abgänger bieten sich für die Beratung auch gute Praxisfachleute an.

Wie haben sich die Anlagen und Strukturen im Futtermittelmarkt in den letzten Jahrzehnten verändert?
STADELMANN: Von der produktionstechnischen Seite her gesehen gab es keine fundamentalen Veränderungen. Hingegen haben zahlreiche Unternehmen ihre Anlagen in den letzten Jahren modernisiert, um effizienter und günstiger produzieren zu können. Einige Mühlen, die diesen Schritt nicht gemacht haben, sind verschwunden. Insgesamt ist die Anzahl der Mischfutterhersteller in den letzten 20 Jahren stark gesunken. Gleichzeitig sind mittlere und grössere



Der Anteil der in der Schweiz produzierten Rohstoffe für Futtermittel sinkt seit einiger Zeit. Immer mehr Futtergetreide und Futtereiweiss wird aus Europa und Südamerika importiert.

Fotos: ZVG, agrarfoto (2)

„Der Tierhalter sollte die Freiheit haben, den Futtermittellieferanten zu wechseln."

PETER STADELMANN, Vorstandsmitglied des VSF

Unternehmen nicht zuletzt dank Übernahmen zum Teil kräftig gewachsen. Besonders im genossenschaftlichen Bereich waren in den letzten Jahren Bestrebungen zur Zentralisierung zu beobachten. Bedeutende neu gegründete Mischfutterunternehmen gab es in den letzten 20 Jahren keine. Einerseits schrecken wohl die hohen Investitionskosten Einsteiger ab. Andererseits bestehen seit längerer Zeit Überkapazitäten, was sich auch in einem harten Kampf um Marktanteile manifestiert.

Wie stark ist das Futtermittelgeschäft in der Schweiz regional geprägt?
STADELMANN: Der Transport ist in der Schweiz sehr kostenintensiv. Langfristig kann sich ein Transport für grössere Loseinheiten nur in der Region auszahlen. Aus diesem Grund haben lokal verwurzelte Unternehmen oder solche mit mehreren Mischfutterwerken gewisse Kostenvorteile.

Was für Kunden sind die landwirtschaftlichen Produzenten aus Sicht eines Futtermittelherstellers?
STADELMANN: Die Schweizer Tierhalter sind heute sehr gut ausgebildet. Sie sind kritisch und verlangen eine hohe Qualität. Fachberatung wird in den meisten Fällen geschätzt. Die Bedeutung des klassischen Aussendienstverkäufers hat in den letzten Jahren eher abgenommen. Heute verlangen die Landwirte einen Partner, von dem sie profitieren können. So gesehen nimmt die Bedeutung des Fachberaters eher zu. Und wenn das Gesamtpaket stimmt, sind die Schweizer Tierhalter gute und treue Kunden, die auch pünktlich bezahlen.

Und dann gibt es noch die Kunden in der vertikalen Integration, die den Futtermittellieferanten nicht selbst auswählen.
STADELMANN: Bei der Geflügelmast und im Falle eines grösseren Eierhändlers bestimmt der Integrator den Futterlieferanten. Bei der Eico beispielsweise muss UFA-Futter eingesetzt werden. Ausserhalb von vertikalen Integrationen ist der Tierhalter ziemlich frei. Allerdings gibt es auch ausserhalb der vertikalen Integration Bindungen: Es gibt Landis, die Futtergetreide nur dann übernehmen, wenn bei ihnen auch die Futtermittel bezogen werden. Die genossenschaftlichen Verbände spielen auch bei einer anderen Form der „Kundenbindung" eine sehr aktive Rolle: Wir erhalten regelmässig Anfragen von Tierhaltern, die grosse Ställe bauen möchten, aber von der Bank oder über Investitionskredite nicht genügend Kredite erhalten. Dabei übersteigen die Wünsche oft unsere Möglichkeiten.

Ihre Begeisterung für solche Kundenbindungsmassnahmen scheint sich in Grenzen zu halten.
STADELMANN: Manch ein Futtermittelhersteller kann aus Liquiditätsgründen nicht einfach eine halbe Million Franken als Darlehen vergeben. Ausserdem sind „gebundene" Kunden grundsätzlich nichts Erstrebenswertes. Der Produzent sollte die Freiheit haben, den Lieferanten zu wechseln, wenn er dafür Gründe hat.

Die Fragen stellte Claudia Schreiber.

Bindungen an Futterlieferanten gibt es nicht nur in der vertikalen Integration.

In den letzten 20 Jahren wurden keine bedeutenden neuen Mischfutterunternehmen gegründet.

Fotos: Landpixel, agrarfoto