

Durum

# Mit „Nudelweizen“ Geld verdienen!

In den letzten 30 Jahren hat sich der Nudelkonsum der Deutschen verdoppelt. Durum – der Basisrohstoff von Pasta, Penne und Co. – ist gefragt wie nie. Wer auf den Zug aufspringen kann, auf den warten hochattraktive Deckungsbeiträge. Martin Munz gibt einen Überblick über den süddeutschen Markt.

## Die Deutschen essen am liebsten Pasta

Ob Spaghetti, Penne oder Spätzle – Nudeln sind das Lieblingsessen der Deutschen, wie aus dem aktuellen Ernährungsbericht des Bundeslandwirtschaftsministeriums hervorgeht. Seit 1980 hat sich der Pro-Kopf-Verbrauch auf 8 kg/Jahr verdoppelt, wobei südlich des „Nudeläquators“ (Main) bis 20 kg erreicht werden.

In Deutschland werden jährlich ca. 400.000 t Hartweizen verarbeitet, wobei im vergangenen Jahr 2015 gerade mal 90.000 t aus inländischer Produktion stammten. Gegenüber 2014 wurden immerhin 20.000 t mehr geerntet, weil die Fläche auf knapp 20.000 ha gewachsen ist. Im Gegensatz zum klassischen Winterweizen treffen wir beim Hartweizen auf einen aufnahmefähigen Markt, der noch viel Luft nach oben hat.

## Regionale Vermarkter nutzen Trends

Das sieht man auch bei der ALB-GOLD Teigwaren GmbH aus Trochtelfingen so. „Unser Ziel ist es, langfristig unseren gesamten Rohstoffbedarf an Hartweizen aus inländischer Produktion zu decken“, erläutert Marketingleiter Matthias Klumpp ganz klar die Zukunftsstrategie des Unternehmens. Das sind immerhin 12.000 t Durumweizen, die im Unternehmen verarbeitet werden. Die ALB-GOLD aus Trochtelfingen auf der Schwäbischen Alb, zu der auch seit 1993 die Teigwaren Riesa in Sachsen gehört, legt besonderen Wert auf Transparenz vom Saatgut bis zum Teller. Deshalb verzichtet das Unternehmen auch auf Importe aus Übersee, um keine GVO-Kontamination zu riskieren und reagiert damit auf wichtige gesellschaftliche Trends. In diesem Jahr wachsen bereits 50 % des Bedarfs auf deutschen Äckern. Die andere Hälfte kommt zzt. aus Frankreich und Österreich.

Als sichtbares Zeichen ihrer Verantwortung für die Rohstoffproduktion stellt ALB-GOLD in Zusammenarbeit mit dem Erfassungshandel ihren Vertragslandwirten in der Rheinebene ein Feldschild zur Verfügung, welches ihre Firmenphilosophie veranschaulicht ([www.praxisnah.de/201627](http://www.praxisnah.de/201627)).



Alexander Kraft (l) begutachtet mit Fachberater Martin Munz seinen Bestand mit Wintergold.

## 100 Euro pro Tonne mehr als Weichweizen

Doch ganz so einfach lässt sich das Geld mit Durumweizen nicht verdienen. Der Anbau beschränkt sich auf die wärmeren und vor allem sommertrockenen Gebiete, also z. B. Weinbaulagen. Die Hauptanbauflächen liegen in Sachsen-Anhalt und Thüringen sowie in den Trockenregionen von Bayern, Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg (Abb. 1). Zur Ernte 2016 liegt dort der Preis in verschiedenen Anbaukontrakten gut 10 €/dt über dem des Weizens.

Die attraktiven Preisangebote zur Ernte 2016 um die 26 €/dt und die guten Qualitäten, die das Trockenjahr 2015 bescherte, ermutigten die Landwirte und Erfassungshändler, den Anbau kräftig auszudehnen. So stehen in den fränkischen Trockenregionen von Bayern und Baden-Württemberg in diesem Jahr um die 5.000 Hektar. Zusammen mit den Flächenausdehnungen in den traditionellen Anbaugebieten dürfte in diesem Jahr die bisherige Höchstmarke von 21.000 ha aus dem Jahre 2010 deutlich überschritten werden. Der größte Anteil wurde dabei im Herbst mit Winterdurum vor allem der Sorte Wintergold bestellt.

## Winterdurum: höhere Erträge – frühere Ernte

Im Auswinterungsjahr 2012 ist Alexander Kraft aus dem fränkischen Boxberg in den Durumanbau eingestiegen. Wie viele seiner Berufskollegen musste er etliche Flächen mit Wintergerste und Winterweizen umbrechen und neu bestellen. Er entschied sich gegen die Braugerste, die in der Region Main-Tauber-Franken traditionell zu Hause ist, und wagte sich an die für ihn neue Kultur Durumweizen.

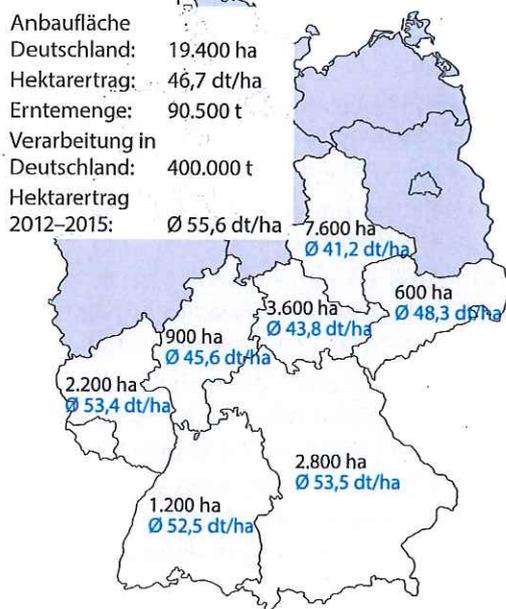
Tab. 1: Qualitätskriterien in Anbaukontrakten bei Durum

	Rohprotein	Glaskigkeit	Fallzahl	DON
	%	%	sec	mg/kg
Standard	14 – 14,5	70 – 75	200 – 250	1,25
Annahme mit Abzügen		> 60	> 100	

Quelle: Anbaukontrakte verschiedener Erasser und Erzeugergemeinschaften



**Abb. 1: Anbauflächen und Erträge von Durumweizen 2015**



„Die Braugerste bereitet mir schon länger keine Freude mehr“, führt Alexander Kraft als Grund an, „mal passen die Preise nicht – mal wird an den Qualitäten herumgemäkelt.“ Das erste Anbaujahr hat gleich gut funktioniert und so hat er sukzessive seine Durumfläche auf knapp 10 % der Ackerfläche erweitert. Mittlerweile ist er von Sommerdurum auf die Herbstsaat mit der Winterdurumsorte Wintergold umgestiegen, die im Schnitt 10 dt/ha höhere Erträge bringt, was auch mehrjährige Landessortenversuche aus Sachsen-Anhalt belegen. Das höhere Ertragspotenzial ist allerdings nicht der einzige Grund für Winterdurum. Ein weiterer ist die Entzerrung der Erntekampagne, weil der Druschzeitpunkt in die Periode zwischen Wintergerste und Winterweizen fällt.

Die Witterung zur Ernte trägt maßgeblich zum Erfolg beim Durumanbau bei. Nur durch eine trockene, warme

**Tab. 2: Wirtschaftlichkeit von Durum im Vergleich zu Winterweizen bei unterschiedlichen Qualitäts- und Ertragsniveaus**

Erträge und Preise	Weizen	Durum		
		Standardqualität		Qualitätsabzug minus 3 €/dt
Kornertrag dt/ha	75,50	55,60	65,00	65,00
Erzeugerpreise (inkl. 10,7 % MwSt.) €/dt	16,05	27,70	27,70	24,70
Summe Leistungen €/ha	1.211,80	1.540,10	1.800,50	1.605,50
<b>Variable Kosten</b>				
Saatgut €/ha	85,40	182,10	182,10	182,10
Dünger €/ha	302,70	223,40	261,30	261,30
Pflanzenschutz €/ha	186,30	186,30	186,30	186,30
Variable Maschinenkosten €/ha	282,60	277,20	278,50	278,50
Trocknung €/ha	65,70	48,40	56,50	56,50
Hagelversicherung €/ha	21,20	27,00	31,50	28,10
Summe variable Kosten €/ha	943,90	944,40	996,20	992,80
Deckungsbeitrag €/ha	267,90	595,70	804,30	612,70
Differenz zu Weizen		327,80	536,40	344,80

Quelle: Lfl. Bayern verändert

Abreife wie im vergangenen Jahr können die geforderten Qualitätswerte bzgl. Glasigkeit, Fallzahl und Farbe erreicht werden (Tab. 1). Das bedeutet ein nicht unerhebliches Anbaurisiko, dessen sich die Verarbeiter bewusst sind. Sie bringen also auch eine gewisse Kompromissbereitschaft bei der Warenannahme mit, sollten die geforderten Standards mal nicht ganz erreicht werden. Auch mit Fallzahlen unter 200 und 60 % Glasigkeit kann noch eine akzeptable Preislösung gefunden werden.

Die Durchschnittserträge 2012–2015 liegen in der Praxis bei 55,6 dt/ha. Bei diesen Erträgen und aktuellen Preisen ist gegenüber Winterweizen ein um 328 €/ha höherer Deckungsbeitrag zu erzielen (Tab. 2). Auf guten Standorten sind mit Winterdurum durchaus 65 dt/ha und mehr zu erzielen. Selbst bei Qualitätsabzügen durch verminderte Fallzahlen oder Glasigkeit von 3 €/dt ist die höhere Wirtschaftlichkeit gegenüber Winterweizen gegeben.

### Ausblick

Die Perspektive für eine weitere Ausdehnung des Anbaus von Hartweizen auf geeigneten Standorten ist also günstig. Die heimische Produktion von „Nudelweizen“ erfüllt die Wünsche des Verbrauchers nach lokalen Rohstoffen mit kurzen Transportwegen. Eine aktuelle Studie der Universität Hohenheim bestätigt der deutschen Produktion eine deutlich bessere Ökobilanz gegenüber ausländischem Durum.

**Einen Trost gibt es auch für Betriebe, deren Standort sich aus klimatischen Gründen nicht für den Anbau von Hartweizen eignet: Die ALB-GOLD Teigwaren GmbH fertigt auch Nudeln aus Dinkel und Emmer.**

Martin Munz