NACH-
GEFRAGT
BEI ...

Bernhard Stoll (49), seit 1994 Geschäftsführer des Raiffeisen Kraftfutterwerks (RKW) im Kehler Rheinhafen. Das RKW ist 50 Jahre in Betrieb, das Jubiläum wurde Mitte September gefeiert. Foto: Singler

Futter konsequent ohne Gentechnik

BWagrar: Herr Stoll, das RKW ist seit 50 Jahren in Betrieb. Worauf sind Sie im Jubiläumsjahr besonders stolz?
Stoll: Dass sich das Unternehmen in einer schwierigen Branche so prächtig entwickelt hat. Schwierig war beispielsweise die Einführung der Milchquote vor gut 30 Jahren, in deren Folge die landwirtschaftliche Milchviehhaltung auch in unserem Einzugsgebiet schrumpfte. Wir haben es aber geschafft, neben der landwirtschaftlichen Mischfutterproduktion weitere Geschäftsfelder zu erschließen und so Umsatzrückgänge aufzufangen. Dabei kam uns der EU-Binnenmarkt zugute. Die französische Grenze ist 150 Meter von meinem Büro entfernt. Bis zur Kehler Europabrücke sind es nur zwei Kilometer. Mit der Aufhebung der Schlagbäume in der EU konnten wir vor 20 Jahren unser Geschäftsgebiet ins benachbarte Frankreich ausdehnen. Mit den früheren Zollformalitäten hätte sich das grenzüberschreitende Geschäft nicht gerechnet.

BWagrar: Welche Geschäftsbereiche bestimmen heute Ihre Arbeit?
Stoll: Das sind vier Bereiche: erstens die durchgehend gentechnikfreie Mischfutterproduktion für die konventionelle Landwirtschaft; zweitens die Getreide- und Maiserfassung in der Region vom südlichen Kreis Rastatt über den Ortenaukreis bis in den nördlichen Landkreis Emmendingen; drittens die Herstellung von Heimtiernahrung für Kleintiere wie Hunde und Katzen bis hin zur Hobby-Aquaristik. Die Sparte Heimtiernahrung ist ebenso gentechnikfrei wie die Mischfutterproduktion für Öko-Landwirte, unser vierter und jüngster Bereich. In der Öko-Sparte sind wir zertifiziert für die Anbauverbände Bioland und Naturland.

BWagrar: Sind weitere Bereiche geplant?
Stoll: Im Grunde sind wir immer offen für Neues. Aber gegenwärtig planen wir keine neuen Geschäftsfelder. Zumal wir im Vertrieb von Biofutter noch Potenzial sehen. Öko-Futter stellen wir erst seit dem Jahr 2011 her und wir kennen noch längst nicht alle Kunden, die für uns infrage kommen.

BWagrar: Nennen Sie mal ein Beispiel, wie sich Mischfutterproduktion und -vertrieb von 1963 und 2013 unterscheiden.
Stoll: In den Anfangsjahren verkauften wir zweistufig. Das heißt, unsere Jahresproduktion von 20.000 Tonnen ging in Form von zehn Futtermischungen sackweise an die Ortsgenossenschaften, wo die Landwirte die Ware abholten. Damit hatten wir keinen direkten Kontakt zum Futtermittelkäufer. Heute vertreiben wir auf der Grundlage von knapp 600 Mischungen rund 100.000 Tonnen lose jährlich, davon das meiste im Direktverkauf an den Landwirt über die ZG Raiffeisen – also einstufig. Heute kennen wir jeden Endkunden. Ab einer Abnahmemenge von sechs Tonnen liefern wir nach Kundenwunsch zusammengestellte Mischungen binnen 48 Stunden nach der Bestellung direkt ins Futtersilo auf den Hof.

BWagrar: Bietet die Landwirtschaft in Ihrem Einzugsgebiet noch genügend Geschäftspotenzial oder müssen Sie sich über kurz oder lang einen Partner suchen?
Stoll: Als Tochter der ZG Raiffeisen, einer starken Genossenschaft mit steigender Mitgliederzahl, sind wir gut aufgestellt. Dennoch sind wir offen für Partnerschaften in Richtung neuer Vertriebswege. Gerade unsere konsequente Arbeit in Sachen Gentechnikfreiheit macht eine Zusammenarbeit mit uns interessant. Die Frage nach dem Geschäftspotenzial ist mir zu eng gefasst. Es geht vielmehr darum, wie wir uns einbringen können, um die Tierhaltung in der Region wettbewerbsfähig zu halten. Kurz, was können wir besser als andere? In dieser Hinsicht sehen wir Chancen in regionalen landwirtschaftlichen Erzeugungskonzepten. Hier bieten sich weitere Chancen im Biobereich, in der Nähe zu Frankreich und wir müssen den Endverbraucher einbinden. Auch in der Landwirtschaft selbst sehen wir Potenzial. Für wachsende Höfe stellt sich zunehmend die Frage, wie sich Kosten in der Arbeitswirtschaft senken lassen. Ein Beispiel: Das Futter vom Spezialisten liefern lassen, statt selbst zu mischen. Wir haben ein professionelles Labor und sind Partner vieler spezialisierter Betriebe. Die gewonnene Zeit lässt sich effektiver in der Arbeit mit den Tieren einsetzen. ds