



△ Ackerbohnen dürften durch das neue Geschäftsfeld der Südzucker in der Region Wetterau und Kassel künftig zum Landschaftsbild gehören.

Südzucker interessiert die Bohne

Pflanzliche Proteine sind ein Wachstumsmarkt. Südzucker nimmt daher neben Rüben nun auch Ackerbohnen unter Vertrag. Können Landwirte von dem Trend profitieren?

Die Südzucker hat 2022 angekündigt, Proteinkonzentrate aus Ackerbohnen herzustellen. Wie ist der Stand?

Neil Naschold: Das Projekt hat schon 2019 begonnen. Damals haben wir mit Anbauversuchen unseres Geschäftsbereichs Landwirtschaft erste Erfahrungen gesammelt, bevor wir 2023 erstmalig mit Vertragslandwirten auf ein paar Hundert Hektar Ackerbohnen angebaut haben. Wir haben es bewusst klein gehalten, weil wir bisher nur im Lohn verarbeiten lassen. Das ändert sich, wenn unsere Anlage in Offstein (Rheinland-Pfalz) steht.

Sie investieren 50 Mio. € in die eigene Produktionsanlage. Wann läuft das Werk dort an?

Laura Schott: Genau genommen baut nicht Südzucker das Werk, sondern Beneo. Das ist eine 100 %ige Tochter der Südzucker, die die Ackerbohnen künftig verarbeitet und das produzierte Konzentrat und stärkereiche Mehl vertreibt. Wir als Südzucker kümmern uns um die Rohstoffbeschaffung. Die Anlage soll Anfang 2025 anlaufen.

Wie viele Landwirte und Ackerbohnenfläche haben Sie unter Vertrag?

Naschold: Es sind im laufenden Jahr viele Tausend Hektar und etwa 350 Landwirte, die wir unter Vertrag haben. Nach unserer Ankündigung haben sich zahlreiche Interessenten gemeldet und die Nachfragen halten an. Erst vergangene Woche hatte ich wieder drei Landwirte am Telefon. Wir führen bereits eine Warteliste.

Welche Mengen kann die neue Anlage verarbeiten? Und wie viel Fläche brauchen Sie mittelfristig?

Naschold: In Offstein können wir in der ersten Ausbaustufe eine mittlere

fünfstellige Tonnage an Ackerbohnen verarbeiten. Je nach Ertrag, der meist zwischen drei bis fünf Tonnen liegt, brauchen wir mittelfristig deutlich über 10.000 ha an Ackerbohnen.

Wer sind die typischen Anbauer?

Schott: Den typischen Anbauer gibt es eigentlich nicht. Zu Beginn waren es vor allem unsere Rübenanbauer, die ihre Fruchtfolge erweitern wollten. Nun kommen aber immer mehr „Externe“ auf uns zu. Auch die Größe der Anbauflächen variiert stark zwischen 5 und 50 ha.

Warum ist das Interesse so groß?

Naschold: Ich glaube, unser Angebot ist einfach interessant. Wir garantieren in unseren Verträgen über 400 €/t. Das liegt deutlich über dem aktuellen Marktpreis und wohl auch oberhalb der Produktionskosten der meisten Betriebe. Gute Anbauer kommen nach unseren Informationen auch mit einem niedrigerem Preis aus. Abgesehen davon suchen viele Landwirte nach Möglichkeiten, sich zu diversifizieren und sind neugierig.

Was regeln Sie in Ihren Verträgen?

Schott: Anbauverträge bieten wir derzeit nur in den Verbandsregionen Kassel und Wetterau an. Dabei orientieren wir uns an dem Zuckerrübenmodell und schließen die Verträge früh ab. Das heißt, wir schließen im Sommer 2024 die Verträge für 2025. Der Garantiepreis dürfte wieder bei gut 400 € pro t liegen. Bisher sind es nur Einjahresverträge mit Andienungspflicht.

Nach welchen Kriterien legen Sie den Vertragspreis der Ackerbohnen fest?

Naschold: Wir bewerten intern die Marktlage und lassen Entwicklungen der Betriebsmittelkosten einfließen. Eine Preisableitung von der Matif oder anderen Referenzpreise ist bisher nicht geplant, schließen wir aber für die Zukunft nicht aus. In der Aufbauphase brauchen unsere Bauern erstmal Planungssicherheit. Und die bekommen sie mit unseren Festpreisen.

Welche Unterstützung und Beratung bietet Südzucker den Landwirten, die sich für den Anbau von Ackerbohnen interessieren?

Naschold: Wie bei der Rube nutzen wir den Südzucker-Rohstoff-Service (SRS). Das sind erfahrene Landwirte, die auf Rechnung für uns beraten.

Wir machen aber auch weiterhin Anbauversuche, um beispielsweise Saatstärke und -tiefe zu optimieren oder auch den Pflanzenschutz. Daneben gibt es Feldbegehungen oder Informationen per Rundschreiben und Newsletter. Ich glaube, wir nehmen die Landwirte gut an die Hand.

Die Herstellung von Proteinkonzentrat ist nicht neu. Warum steigt die Südzucker überhaupt ein und warum gerade jetzt?

Schott: Die Nachfrage nach pflanzlichen Proteinen ist da und der Markt wächst. Die Kollegen von Beneo können das als Hersteller von funktionalen Lebensmittelzutaten gut einschätzen. Beneo verkauft diverse Zutaten in 80 Länder der Welt und in nahezu jedes Ernährungssegment. Das geht von der Babynahrung über Suppen und Getränke bis hin zur Tiernahrung. Außerdem passen die Proteinkonzentrate perfekt in die Südzucker-Strategie 2026 Plus: Eine wichtige Säule sind die pflanzenbasierten Produkte. Und mit unserem engen Kontakt zu den Landwirten können wir die Rohstoffe direkt vor der Haustür produzieren.

Aber wie unterscheiden Sie sich von den Konkurrenzprodukten?

Naschold: Wir bieten Ackerbohnenprotein an, das bisher noch eher die Ausnahme ist. Außerdem arbeiten wir im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern mit einer Trockenextraktion. Wir schälen und mahlen die Bohnen und kom-



△ Laura Schott, Referentin „Neue Pflanzen“ bei Südzucker



△ Neil Naschold, Referent „Neue Pflanzen“ bei Südzucker

SCHNELL GELESEN

Die Südzucker AG sieht Potenzial in Ackerbohnen und baut dafür sogar eine eigene Verarbeitung auf.

Den Rohstoff dafür sichern die Mannheimer über Anbauverträge nach dem Vorbild der Zuckerrübe.

Viele Landwirte sind interessiert und hoffen auf ein weiteres Standbein.

men nach der Separation auf gut 60 % Protein. Die nasschemische Extraktion erreicht zwar Gehalte von über 90 %, ist aber viel energieintensiver.

Wer sind die Abnehmer der hergestellten Produkte?

Schott: Unser Konzentrat ist vielseitig und kann beispielsweise in Fleisch-, Eier- oder auch Milchersatz eingesetzt werden. Das Stärkemehl ist interessant für die Backindustrie, weil es glutenfrei ist. Wir sehen aber auch Kundschaft im Haustierbereich.

Sind auch andere Leguminosen in Planung? Warum nicht?

Naschold: Es gibt nicht „die Kultur“ mit den idealen Eigenschaften. Je nach Geschmack, Farbe und technologischen Eigenschaften kommt mal die eine oder die andere Leguminose zum Einsatz. Wir bauen deshalb eine Leguminosenanlage, die auch Erbsen oder andere Leguminosen verarbeiten könnte.

Sie haben bereits ein paar Jahre Erfahrung mit der Ackerbohne. Was sind bisher die größten Herausforderungen beim Aufbau Ihres neuen Geschäftsfeldes?

Schott: Die größte Herausforderung ist wohl das Wetter. Im letzten Jahr war die Aussaat stark verzögert, weil es zu nass war. Später war es dann zu trocken. Aber auch Saatgutverfügbarkeit ist ein Thema. Wir sind bei den Sorten sehr eingeschränkt, weil wir Bohnen brauchen, die wenig Vicin und Convicin enthalten. Diese können bei Menschen mit einem bestimmten Gendefekt heftige Reaktionen hervorrufen. Auch der Besatz muss extrem niedrig sein, um Allergene in der Rohware auszuschließen.

Ihr Kontakt zur Redaktion: andreas.beckhove@topagrar.com