

22.02.21

## Warum es der Landwirtschaft nicht gelungen ist, die pH-Werte in den vergangenen 50 Jahren zu optimieren.

In regelmäßigen Abständen erscheinen landauf landab Fachartikel mit einer Fülle von Informationen zum Thema Kalkdüngung der landwirtschaftlichen Nutzflächen. Die Landwirte werden mit Fachinformationen regelrecht erschlagen. Und trotzdem sind unsere Kulturböden mit Kalk teilweise massiv unterversorgt. Woran kann das liegen?

Ist die Kalkindustrie zu zaghaft im Verkauf? Wird Kalk zu wenig angeboten? Ist Kalk einfach zu billig, um an Bedeutung zu gewinnen? Dieser Artikel soll einigen Fragen zum Thema nachgehen und zum Einordnen in den eigenen Betrieb anregen.

In Abb.1 ist ein leistungsstarker Traktor zu sehen. Er ist ausgestattet mit Druckluftbremse, hochgerüsteter Hydraulik und sicherlich auch heute zeitgemäßer Elektronik. Und ... er hat lediglich eine schmale Bereifung. Damit kann der Traktor sein Leistungspotential gar nicht entfalten. Dieses Bild steht als Synonym für den Pflanzenbau. Wir haben alles im Griff. Die Bodenbearbeitung, den Bearbeitungszeitpunkt, die Auswahl des Saatgutes, die Bestandesführung, aber die Basis – den pH Wert, die Kalkversorgung - lassen wir außer Acht.

„Dein Standort. Dein Pflanzenbau“. So lautet das Motto der diesjährigen DLG – Feldtage. Ein gut gewähltes Motto. Gilt es doch unter den Rahmenbedingungen Frühjahrstrockenheit, Düngeverordnung, Pflanzenschutzauflagen und anderen die Erträge abzusichern und eine Abwärtsspirale im Sinne der Düngeverordnung DüV zu vermeiden. Dein Standort. Dein Pflanzenbau. Dazu: Deine Entscheidung. Was bietet Dein Standort? Wie nutzt Du die Chancen? Die richtigen Antworten auf die richtigen Fragen bringen uns weiter.

Ist die Kalkindustrie zu zaghaft im Verkauf?

In Deutschland werden über 300 Vorkommen (Naturkalke, Rückstandskalke aus der Industrie, etc.) als Lieferquellen genutzt. Es gibt eine Vielzahl von Anbietern. Marketing in Form von großen Anzeigen, eigenständigen Feldtagen oder gar Events findet im Vergleich zu anderen Betriebsmitteln nur in einem überschaubaren Rahmen statt. Beworben werden oft die Produkte, nicht der Nutzen. Zugegeben, hier können die Hersteller noch Marktpotential erschließen.

Wird Kalk zu wenig angeboten?

Angebot weckt Begehrlichkeit. Für die klassischen Betriebsmittel, Saatgut, Dünger, Pflanzenschutz besteht ein natürlicher Bedarf von Seiten der Landwirtschaft. Denn ohne diese Produkte wächst gleich gar nichts. Die Landwirte kommen von sich aus auf den Handel zu. Im Gegensatz dazu muss Kalk vom Handel aktiv beworben und angeboten werden. Die Situation ist also gerade umgekehrt. Wechselt ein aktiver Außendienst das Verkaufsgebiet, verlagert sich oft auch der Kalkabsatz. Damit ja, Kalk wird zu wenig angeboten.

Ist Kalk einfach zu billig, um an Bedeutung zu gewinnen?

Angebot und Nachfrage regeln den Preis. Kalk ist in der Tat ein preiswertes Betriebsmittel. Eine Erhaltungskalkung fließt mit lediglich ca. 40,00 € pro ha und Jahr in den Deckungsbeitrag ein. Mit Billig-Angeboten, die deutlich darunter liegen und oft nicht einmal der Düngemittelverordnung entsprechen, hat die Kalkung stark an Wertschätzung verloren. Mit billig rutscht Kalk nahe an wertlos, nutzlos heran. „Da ist eh nicht viel zu erwarten, da kann ich´s auch gleich bleiben lassen.“, so die Vorstellung. Diese Produkte sind für den Handel unattraktiv. Damit sind wir wieder beim mangelnden Angebot. Ihren Preiswerte Produkte sind qualitativ hochwertiger und damit etwas teurer pro Hektar, dafür bieten sie aber auch einen sichtbaren Erfolg. Dabei spielt der Produktpreis an sich an den Gesamtkosten gar nicht die große Rolle, denn die Fracht- und Ausbringkosten fallen auch bei Billigware an.

Die Kalklücke wird unterschätzt.

„Es wächst auch ohne Kalk.“ Noch – muss man dazu sagen. Unsere Kulturflächen unterliegen einem gewissen Kalk-Puffersystem. Der Boden schluckt so manchen Säureschub erst einmal weg. Wenn dieser Puffer leer wird, ist der Boden regelrecht ausgemergelt. Einen ausgemergelten Boden (vgl. Menschen) wieder auf Vordermann zu bringen dauert bekannter Maßen seine Zeit. Die Bodenprobe bringt Gewissheit. Die Aufwandmengen pro Hektar erfolgen in der Deklaration als dt/ha CaO. Für erdfeuchte Kalke muss diese Zahl mehr als verdoppelt werden. Da kommen ganz schnell auch einmal 50 bis 70 dt/ha zusammen. Diese Menge erscheint dann zu hoch, zu teuer oder der Handel scheut sich hier das Kind auch einmal beim Namen zu nennen. Es wird gesparrt, der Erfolg bleibt aus, mit der falschen Quintessenz: „Kalken bringt nichts.“

Kalken ist lästig.

Zugegeben, für den der nicht regelmäßig kalkt, ist eine Kalkungsmaßnahme ein Vorhaben, das aktiv in den Betriebsablauf eingebaut werden muss. Da sind dann schnell Ausreden gegenüber einem selbst zur Hand; zu teuer, keine Zeit, reicht auch nächstes Jahr noch, usw.. In der Tat, Bodenproben interpretieren, Maßnahme über mehrere Jahre in die Fruchtfolge einplanen, Kalkqualitäten beurteilen und einkaufen, wer hat einen Streuer, wie funktioniert der, wann durchführen - Frühjahr oder Herbst, steht dazu die Zeit und Arbeitskraft zur Verfügung?

Da gilt es schon den inneren Schweinehund zu besiegen. Oder gibt es einen Dienstleister, der das ganze Paket anbietet? Von der Bodenprobe bis zur Krume wäre eine Marktlücke für Handel, Lohnunternehmen oder Maschinenringe. Dann kommt aber auch die Qualität wieder ins Spiel. Denn nach ein paar Jahren, mit neuen Bodenproben und gegebenenfalls zwei-, dreihundert Euro / ha Aufwand für eine Gesundungskalkung, muss dieser Dienstleister auch sichtbare Ergebnisse liefern.

Kalken von Pachtflächen.

Ein Thema für sich. Auslaufende Betriebe oder vorherige Pächter haben die Flächen vernachlässigt. Jetzt kommt es darauf an, wie lange läuft der eigenen Pachtvertrag. Auf jeden Fall kommt es darauf an, den Kalkhaushalt so schnell wie möglich wieder in Ordnung zu bringen. Dabei kann auch ein „teurer“ Branntkalk durchaus rentabel sein. Umgekehrt: Wie dünge ich in absehbarer Zeit abgehende Flächen? Hier ist oft ein externer Fachberater hilfreich, mit dem man die Maßnahmen im Betrieb sowohl ökologisch als auch ökonomisch integrieren kann.

### Versuchsdarstellung anderer Betriebsmittel

Ob Saatgut, Düngemittel oder Pflanzenschutz, diese Anbieter stellen ihre durchaus positiven Versuchsergebnisse oft als Relativ-Zahl dar und bewerben damit den Mehrertrag. Eines ist aber auch klar. Deren Versuchsstandorte sind in einem optimalen Zustand. Und die eigenen Flächen? Da wird es schon schwieriger vergleichbare Ergebnisse zu erzielen. Als Beispiel sei nur die Stickstoffeffizienz erwähnt. Mit diesem Gedanken kommt einem der Traktor aus Abb.1 wieder in den Sinn. Nicht umsonst sprechen die oben genannten Anbieter die Kalkindustrie und die Officialberatung an, sich um eine bessere Grundversorgung zu bemühen, damit ihre eigenen Ergebnisse auch beim Landwirt sichtbar werden.

Kommen wir zurück zum Einordnen in den eigenen Betrieb.

Eigentlich ist die Kalkversorgung gar kein so schwieriges Thema. Wer sich einmal damit beschäftigt hat, hat den Dreh heraus. Die Erhaltungskalkung wird zum Standard. Für diese Betriebe ist es dann einfach z.B auch einmal eine Vorsaatkalkung für ein besseres Striegelergebnis einzubauen, Stichwort Bodenstruktur. Darüber hinaus steht beim Handel, der Industrie und der Beratung eine Menge Fachwissen zur Verfügung. Sie können es jederzeit nutzen, damit auch Sie den richtigen Dreh finden.

Das Thema Kalken ist nur eines von vielen Themen mit dem sich die Landwirte beschäftigen müssen. Im Vergleich zu anderen Aufgaben kommt es oft nur einmal im Jahr vor. Deshalb gilt es sich doch immer wieder von vorne damit zu befassen.

Die Kalk-Absatzzahlen sind in den letzten zehn Jahren von ca. 2 Mio to um 50 % auf knapp 3 Mio to CaO gestiegen. Trotzdem befinden sich laut der letzten Bundesbodenzustandserhebung immer noch ca. 50 % der LN in einer mangelhaften Kalkversorgungsstufe. Zusätzlich muss auf ca. 30 % der Kulturböden eine Erhaltungskalkung durchgeführt werden. Hier besteht noch eine richtig große Stellschraube.

Die Landwirte haben so langsam die Zeichen der Zeit erkannt. Somit hält der Trend zur Kalkung, von einem niedrigem Niveau ausgehend, weiter stark an. Kein Wunder, denn das Bewusstsein um den Boden nimmt mit zunehmender Professionalität stetig zu. Erfolgreiche Landwirte sind regelmäßig die Ersten die Kalken.

Für den LAD Süd-West  
Georg Englert

Schaubilder:  
Traktor mit Pflegebereifung  
pH Werte je nach Bundesland  
Trumpfheller – Trageser auf dem Feld  
Schaubild Müller DHG Kalkabsatz