

düngungen

Nährstoff-Lieferant und Humusmehrer

Getreidestroh: Mehr als ein Verkaufsprodukt?

Der Verkauf von Getreidestroh bietet kurzfristig einen angenehmen Zuverdienst – insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Doch ist der Strohverkauf langfristig sinnvoll? Bei der Bewertung sollten Sie auch berücksichtigen, wie sich das Stroh auf die Humusbilanz und die Nährstoffversorgung auswirkt. Wägen Sie die jeweilige Betriebssituation sorgwältig ab.

Nährstoffgehalt: Welchen Wert hat das Stroh?

Zunächst gilt es, das Stroh anhand seiner reinen Nährstoffgehalte monetär zu bewerten. In Tabelle 1 sind Durchschnittswerte für Kalium, Phosphat und Magnesium aufgeführt. Je nach Jahr und Intensität der Düngung können die Gehalte jedoch abweichen. Der Nährstoffersatz kann in Ackerbaubetrieben ein Kostenfaktor sein. Bei sehr viehstarken Betrieben, kann die Nährstoffabfuhr durch Strohverkauf jedoch dabei helfen:

- die betriebliche Überversorgung zu entspannen,
- mehr eigene organische Dünger im Betrieb zu verwerten und
- dadurch eventuelle Kosten in der Abgabe zu sparen.

Tab. 1: Nährstoffwert von Getreidestroh

Stroh von	Kalium (K ₂ O) (kg/dt)	Phosphat (P ₂ O ₅) kg/dt	Magnesium (MgO) kg/dt	Gesamter Nährstoffwert €/dt Stroh*
Gerste	1,8	0,3	0,2	1,45
Weizen	1,4	0,3	0,2	1,22
Roggen	2	0,3	0,2	1,57
Triticale	1,8	0,3	0,2	1,45

* aktuell angenommene Nährstoffpreise: 0,58 €/kg K₂O, 1,10 €/kg P₂O₅, 0,40 €/kg MgO

Vorteile beim Strohverkauf

Neben dem Verkaufserlös kann die Strohabgabe zusätzliche Vorteile mit sich bringen: Beim Drusch müssen Sie das Stroh nicht häckseln. Das spart Zeit und Geld. Die Stoppelbearbeitung und die anschließende Aussaat lassen sich leichter erledigen. Die nachfolgenden Kulturen, wie zum Beispiel Raps, haben es einfacher, weil kein Stickstoff durch die Strohrotte gebunden wird. Für die Arbeit der Mikroorganismen ist ein C/N-Verhältnis von 10:1 ideal. Das Verhältnis im Getreidestroh ist jedoch deutlich höher (100:1), sodass zusätzlich Stickstoff für eine schnelle Zersetzung erforderlich ist. Da eine Stickstoffdüngung zur Strohrotte nur noch sehr eingeschränkt möglich ist, kann der Strohverkauf eine „Stickstoff-Sperre“ wirkungsvoll verhindern. Bei Stoppelweizen mindert die Strohabfuhr den Pilzdruck, sodass Sie weniger Fungizid einsetzen müssen.





Die Humusbilanz im Blick behalten

In Fruchtfolgen mit humuszehrenden Kulturen sollten Sie den Strohverkauf besonders gut abwägen. Das gilt zum Beispiel für Kartoffeln, Zuckerrüben und Silomais. Das Ziel sollte immer sein, den Humusgehalt und die Bodenfruchtbarkeit langfristig zu erhalten. Humus im Boden besteht zu zwei Drittel aus Dauerhumus, der weitgehend vor Abbau geschützt ist. Durchschnittlich werden pro Jahr 1 bis 5 % der organischen Substanz abgebaut. 50 dt/ha Stroh (bei einem Ertrag von 70 dt/ha Wintergerste) liefern etwa 500 kg Humus-Kohlenstoff (C) pro ha. Das entspricht mehr als dem Dreifachen von 25 m³ Schweinegülle. Bei strukturschwachen Böden, die dazu neigen, zu verschlämmen, sollten Sie auf die Strohabfuhr verzichten. Generell sollten Sie immer die positiven Effekte einer guten Humusversorgung im Hinterkopf behalten. Dazu zählen:

- die Förderung des Bodenlebens,
- mehr biologische Aktivität,
- die Durchwurzelbarkeit des Bodens,
- ein erhöhtes Porenvolumen und
- der Erosionsschutz.

Stroh ist als Baustein für eine nachhaltige Bodenfruchtbarkeit von Bedeutung. Das Strohmanagement (Häcksellänge, Verteilung, Einarbeitung) müssen Sie für einen erfolgreichen Ackerbau jedoch mit Sorgfalt betreiben.

Fazit

Ein Strohverkauf wirkt kurzfristig lukrativ. Ob Sie das Stroh verkaufen oder besser auf der Fläche lassen, lässt sich anhand der reinen Nährstoffwerte jedoch nicht entscheiden. Je nach Betriebssituation (Fruchtfolge, Viehbesatz) müssen Sie individuell zwischen den Vor- und Nachteilen abwägen.

Herausgeber:
YARA GmbH & Co. KG
Hanninghof 35
48249 Dülmen

Mehr Informationen rund um die Düngung:
www.effizientduengen.de