

**Klein gegen Groß?**

In Umkehrung des Titels der TV – Show besteht in der Landwirtschaft oft der Eindruck von Groß gegen Klein. Mit der politischen Schlußfolgerung, Großbetriebe seien der Tod der Kleineren, insbesondere der Familienbetriebe. Tatsächlich geben immer mehr Familienbetriebe auf. Oft, weil sie keine Nachfolger finden. Eine der Ursachen ist die wuchernde Bürokratur mit Vorschriften und Verbotsdschungel sodaß das Geld eher am Schreibtisch als im Stall, und auf dem Acker verdient wird.

Großbetriebe haben es da zunächst besser. Sie können sich Fachleute leisten, die mit der Bürokreatur besser umgehen können. Aber das ist nicht alles, sie haben deutlich mehr Fläche, mehr Kühe, mehr Kapital (und moderne Landwirtschaft wird immer kapitalintensiver), mehr Management Know-how. Und sie haben mehr Macht bei Ein- und Verkauf. Allerdings stimmt die häufige Unterstellung nicht, die Eigentümer der Großbetriebe seien nicht gewinnorientiert, ihnen ging es alleine um den Besitz von Eigentumsflächen. Das ist meiner persönlichen Erfahrung nach ein Irrtum. Aber diese Unterstellung hatte sich in der politischen Meinung festgesetzt.

Trotzdem wundere ich mich, daß ich bei Großbetrieben, die über Management- und betriebswirtschaftliches Know-how verfügen, den Begriff der sprungfixen Kosten nie gehört habe. Bestenfalls mal den Wunsch, nach 200 ha mehr, um alle Maschinen besser auszulasten. Tatsächlich ist es so, daß Betriebe mit knappen Finanzen (oft kleine Familienbetriebe) manchmal weniger in Technik und Ausstattung investieren und maschinelle Spitzen ohne Eigeninvestitionen abdecken. Stichworte sind u.a. Lohnarbeit, Nachbarschaftshilfe, Leihmaschinen, Vorführmaschinen. Wer dagegen genug Liquidität hat, der investiert oft leichtfertiger in Maschinen, die nicht ausgelastet sind. Das ist das Problem der sprungfixen Kosten die zu Fixkosten ohne entsprechende Auslastung führen. Das Problem betrifft zunächst einmal sowohl große als auch kleine Betriebe. Aber meine Erfahrungen nach sind die kleineren Betriebe, die Familienbetriebe da flexibler – aber auch bei der Selbstausbeutung der Familie – es gibt die Neigung, alles selber machen zu müssen. Aber es gibt auch Kooperationen: Der eine versteht sehr viel von Kühen und konzentriert sich auf das Melken und (eventuell) auf die Futtergewinnung. Der andere versteht sehr viel Marktfrucht und übernimmt sie mit, besonders wenn er dafür keine neuen technischen Kapazitäten aufbauen muß. Und sein Grünland läßt er seinem Partner bewirtschaften, vielleicht mit Mutterkühen. Und es gibt Büro- und Verwaltungsdienstleister für mehrere Betriebe.

Großbetriebe haben nun mal die Dynamik von Elefanten. Aber diese hinterlassen auch Lücken und Nischen, die Chancen bieten. Sonderkulturen zum Beispiel können interessant sein, weil sie sich für Betriebselefanten nicht lohnen. Die Direktvermarktung von Milch, die Verarbeitung von Milch in der gläsernen Molkerei zu Joghurt, Käse, Butter ist nicht unbedingt etwas für den 1000-Kuh-Betrieb. Die Schlachtung von Rindern und anderen Vierbeinern, die Portionierung zu verbrauchergerechten Paketen ist der Trend zu regionalen Produkten. Getreide kann man an regionale Bäckereien liefern, entsprechend der Anforderungen der Bäckereien Getreide anbauen. Und im Zweifelsfalle beteiligt man sich – z.B. in einer Bäckerei. Und warum arbeitet man nicht mit einer regionalen Bierbrauerei zusammen? Der Weg zum Verbraucher wird oft zu einfach gesehen: einen Hofshop eröffnen, eine Milchtankstelle hinstellen und erwarten, daß die Verbraucher kommen – aber die leben eher in Ballungsgebieten. Also dahin gehen, wo der Verbraucher ist. Warum nicht einen Shop im Spermarkt? Warum nicht digital, über das Internet? Warum kein zweites oder drittes Standbein wie Abfallverwertung, altersgerechtes Wohnen, Kinderbauernhof, Winterdienst, Gemeindepflege, Energiewirt? Leider wird, meiner Kenntnis nach, solche Kreativität in der Ausbildung nicht vermittelt. Start-ups aus der Fakultät heraus? Mein Fazit: nicht jammern, Chancen suchen und finden.