



Nordstr. 70
18107 Elmenhorst
Telefon 0381 51 053 00
Mobil 0177 35 760 35
Mail arno.reis@kabelmail.de

www.agrar-mv.de
Steuer-Nr. 079/261/09280

Landwirtschaft in der Zukunft Teil 3: Strukturen und Vermarktung

Die Professionalisierung geht weiter, nicht nur betriebswirtschaftlich, sondern auch in der Produktionstechnik und besonders in der Vermarktung und in der Unternehmensorganisation.

Zunehmen wird die bisherige Tendenz, mit der Landwirtschaft verbundene Erwerbsbereiche aufzunehmen. Letztendlich heißt es: Unternehmen, die „auch“ Landwirtschaft betreiben. Naheliegend ist die Frage, ob auf der Fläche und im Stall mehr mit klassischer Produktion oder mit AGRI-PV, Windkraft, Biogas ohne Silomais, Verarbeitung von Gärresten zu Dünger oder Torfersatz, Biomethan, Grüner Wasserstoff, Stromspeicherung, Wärmeverkauf mehr verdient wird. Weg von der Zurverfügungstellung geeigneter Flächen, hin zur Energieerzeugung und Energievermarktung.

Die Wege zum Endverbraucher werden intensiviert um die Gewinne, die in den Verarbeitungs- und Distributionsstufen anfallen, abzuschöpfen. Das können sowohl sogenannte Holdungunternehmen als auch die früher bereits erwähnten Unternehmenskooperationen, also Verbünde, sein. Aber so neu ist das nicht, Agrarfrost z.B. wurde vom Landwirt Reinhold Stöver gegründet. In Mecklenburg betreibt die Torney Milch und Fleisch eG eine eigene Metzgereikette. Und es gibt Hofläden mit oft breitem Angebot – aber wer macht regelmäßig einen Kaufausflug aufs Land? Der Markt ist dort, wo fast alle regelmäßig einkaufen – im Center, im Supermarkt. Also z.B. shop in shop.

Die Gründung auf der grünen Wiese ist kostspielig und riskant, also wird es eher Übernahmen, Kooperationen und Beteiligungsformen geben, um nicht in neuen Strukturen erneut zum erpreßbarer Ab-Lieferanten zu werden.

Als Gegenpool zum uniformen Konsumgütermarkt (repräsentiert von den Verarbeitern der Primärprodukte mit oft monopolähnlichen Strukturen wie z.B. Schlachtkonzernen, von Lebensmittekonzernen als Weiterverarbeitern) werden regionale, lokale Strukturen entwickelt. Deren Produkte sind einsehbar, überprüfbar, gesundheitlich ambitioniert. Statt langer Transportwege lokale Produktion, Verarbeitung, Verkauf.

Auch für große Einzelhandelsketten ist es attraktiv, den lokalen Anbietern Flächen zu verpachten, denn Verpachtung ist oft profitabler als der eigene Handel.

Und was ist mit den kleineren Betrieben, den Familienbetrieben? Sie werden sich ebenfalls gemeinsam organisieren, weil sie keine Tonnageproduzenten sind. Konzentration auf Spezialitäten und Marktlücken, sozusagen maßgeschneiderte Angebote. Flexibilität ist ihre Chance.

Generell werden für die Landwirtschaft neue unternehmerische Strukturen entwickelt bzw. die derzeitigen Ansätze weitergeführt. Der angelsächsische Begriff lautet „Asset-light operating, asset-heavy ownership“. Dabei werden operative Risiken getrennt, Vermögen wird geschützt, Finanzierung wird zentralisiert, alle Aktivitäten („auch“ Landwirtschaft) werden modular organisiert. Wozu braucht man dann noch den Wasserkopf von Landwirtschaftsministerien und nachgeordneter Bürokratie?