

Bericht zur Jungunternehmertagung am 6.2.2010

Jungbauern bilden sich weiter

Märkte erkennen – Märkte nutzen und Familie leben. Unter diesem Motto veranstaltete die Bayerische Jungbauernschaft Schwaben mit dem Bauernverband Schwaben den Jungunternehmertag 2010 in Gottmannshofen bei Wertingen.

Jeder spricht vom Markt. Doch was ist Markt? Und wie kann ich als Landwirt den Markt richtig analysieren? Diese Frage beantwortet Frank Ruf, Geschäftsführer der AGRO Donau Ries GmbH, dem Zusammenschluss der Warengeschäfte der genossenschaftlichen Raiffeisenwarenhäuser. Am Beispiel von Raps zeigte Ruf auf, welche Ziele sich ein Landwirt stecken sollte. Möchte er einen möglichst hohen Verkaufserlös und setzt alles auf eine Karte oder will er seine Ware mit möglichst wenig Risiko über mehrere Verkaufstermine an den Mann bringen. Ruf erklärte, dass es sich bewährt hat die Vermarktung zu drei bis fünf Zeitpunkten vorzunehmen, um trotzdem einen hohen Durchschnittspreis zu erzielen.

Trotzdem bleibt es oft ungewiss, wie sich der Markt entwickelt. Deshalb sei es wichtig die Marktlage richtig zu analysieren und einzuschätzen. Dabei gibt es laut Ruf zwei Möglichkeiten. Zum einen die technische Analyse, die vor allem in der Finanzwirtschaft verbreitet ist und Zukunftsprognosen auf der Basis historischer Daten vornimmt. Besser für die Landwirtschaft sei allerdings die fundamentale Untersuchung der Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel Wechselkurse, Angebot und Nachfrage, Wetter und zu erwartende Ernte. Aus dieser Vielzahl von Daten und Fakten könne man sich ein eigenes Bild machen, um für sich den richtigen Zeitpunkt des Verkaufs festmachen. Dies erfordere allerdings viel Gefühl und Erfahrung, um aus der Menge an Daten eine Schlussfolgerung für sich ziehen zu können. Um den zukünftigen Preis einschätzen zu können müsse abgewogen werden, ob zu erwarten ist dass der Preis steigt oder sinkt. Dies sei zwar alles sehr subjektiv, aber am effektivsten, so Ruf.

Deshalb hält es der Referent für wichtig, sich viel zu informieren und vor allem Expertenmeinungen einzuholen. Daraus müsse denn eine eigene Meinung entstehen die den betriebsindividuellen Gegebenheiten wie Liquidität und Kostenstruktur angepasst wird. Daraufhin kann dann eine Vorgehensweise beschlossen werden, ob man wartet, alles oder nur einen Teil verkauft. Für die Zukunft geht Ruf davon aus, dass die Preise für landwirtschaftliche Produkte zum Teil stagnieren aber auch steigen werden.

Welche Möglichkeiten zur Betriebsentwicklung zur Verfügung stehen erklärte Isidor Schelle von der BBV Unternehmensberatung. Aus seinen Beratungsgesprächen weis er, dass es immer schwierig ist sich für einen bestimmten Weg zu entscheiden, weil dies gleichzeitig heißt, dass Alternativen weg fallen. Zunächst müssten dem Landwirt und allen Beteiligten klar sein, welches Ziel sie verfolgen und wo der Betrieb derzeit steht. Die größte Gefahr sieht Schelle darin, dass die meisten Entscheidungen aus der Not heraus entstehen und deshalb meistens falsch sind. Grundsätzlich sei es am besten das zu machen, worin man besser als die anderen ist. Doch um dies zu erfahren ist es notwendig zu sich und allen Beteiligten ehrlich und offen zu sein. Denn in Zukunft wird laut Schelle der Schlüssel zum Erfolg darin liegen, wie gut ein Unternehmen sich als Mannschaft sieht und alle Beteiligten mit in

die Entscheidungen einbindet. Dabei gehe es nicht immer nur um die fachliche Kompetenz. Erfahrungsgemäß wie das Potenzial der Frau in den meisten Betrieben unterschätzt, woraus sich dann oft familiäre Probleme entwickeln können.

Außerdem müsse man sich klar machen dass nicht alles von einer Person erledigt werden kann. Einen großen Stellenwert werden deshalb Netzwerke in Zukunft einnehmen.

Grundsätzlich sei vor der Entscheidung über die Betriebsentwicklung sämtliche Erwerbsvariationen gegeneinander abzuwägen und zu prüfen, was am besten zum Betrieb und der Familie passt. Somit könne vermieden werden, dass Zeit- und Arbeitserledigungsprobleme auftreten. Laut Schelle fallen die meisten Betriebsentwicklungen in die Zeit, wenn beide Generationen im Unternehmen tätig sind. Hier sei aber vor allem darauf zu achten, dass dem Generationenkonflikt nicht aus dem Weg gegangen wird. Oft helfe ein Gespräch miteinander und dem Gesagten etwas Zeit zu geben um wirken zu können.

Wie gemeinsam die Familie an einem Strang ziehen kann war dann das Thema von BUS-Trainer und Landwirt Uli Ernst. Als Vorteil sieht Ernst die enge Familienstruktur der süddeutschen Betriebe an. Doch werden die Personen die auf einem Betrieb tätig sind immer weniger, wobei durchaus die Belastbarkeit der Familie an die Grenzen stößt. Deshalb ist es wichtig, dass ein erfolgreicher Unternehmer gewisse Fähigkeiten besitzt um dies alles koordinieren zu können. Ernst erklärte, dass nur etwa 20 Prozent der benötigten Fähigkeiten auf fachlicher Natur beruhen, die unter anderem in der Schule vermittelt werden. Im internationalen Vergleich gesehen sieht Ernst die deutschen und bayerischen Landwirte in diesem Bereich an der Spitze. Etwa 80 Prozent nehmen hingegen die persönlichen Fähigkeiten ein, die von jedem selbst erarbeitet werden müssen da sie meistens in den Fachschulen nicht vermittelt werden. Diese Kernkompetenzen kann man in einem so genannten „Erfolgsrad“ zusammenfassen. Wenn dieses Rad dann „rund läuft“, stehe einem erfolgreichen Unternehmer kaum noch was im Weg. Wenn sich allerdings abzeichnet, dass Teile des Rades, also manche Fähigkeiten nicht gleich ausgeprägt sind wie andere, müsse daran gearbeitet werden. Zum einen kann die Person an sich selbst arbeiten oder versuchen, die Kompetenzen anderen Personen zu übertragen, so der Ratschlag von Ernst.

Andreas Hummel