

Landwirtschaftskammer Niedersachsen
18. Unternehmertag am 24. Oktober 2017 in Oldenburg

Neue Herausforderungen bei Tierschutz, Düngeverordnung & Co. – Welche Strategien sind jetzt gefragt?

Ruth Beverborg, Landwirtschaftskammer Niedersachsen

Das Preisniveau auf den Milch- und Fleischmärkten hat sich gegenüber den Krisenjahren 2014/2015 und 2015/2016 erheblich gebessert. Für das Wirtschaftsjahr 2016/2017 ist für Veredelungsbetriebe mit einem sehr guten und für Futterbaubetriebe mit einem mittleren Unternehmensergebnis zu rechnen. Zur wirtschaftlichen Konsolidierung benötigen die Betriebe jetzt eine längere Phase guter Preise.

So bekommen die landwirtschaftlichen Familien Raum, „Luft zu holen“. Sie können Rückschau halten, was nach den Krisenjahren verändert werden sollte, und Ausschau halten, wie es zukünftig weitergehen könnte. Mit dem „Helikopterblick“ sollten die Landwirte jetzt auf ihr Unternehmen und auf ihre familiäre Situation schauen. Dabei sollte auch die Freude am Beruf und an der Landwirtschaft einen großen Stellenwert haben!

Obwohl das Preisniveau derzeit positiv ist, sind landwirtschaftliche Familien weiter verunsichert. Das liegt auch daran, dass sich die Rahmenbedingungen für landwirtschaftliche Produktion weiter verändern. Diese Veränderungen spiegeln die gesellschaftlichen und politischen Erwartungen wider. Beispiel dafür sind Anforderungen an das Tierwohl, die neue Düngeverordnung, das novellierte Baugesetzbuch sowie die anstehende Novelle der Technischen Anleitung zur Reinhaltung der Luft (TA Luft).

Heute wissen weder Landwirte noch Berater, wie ein zukunftsfähiger Stall auszusehen hat. Entsprechende Baumaßnahmen können aufgrund des geänderten Baurechts kaum noch genehmigt werden. Zudem gibt es politische Zielkonflikte zwischen Umwelt- und Tierschutz. All das führt zu Planungsunsicherheit, erheblich höheren Kosten und einem höheren Arbeits- und Bürokratieaufwand.

Welche Strategien sind jetzt gefragt?

- **Sicherstellung der Liquidität:** Die Zahlungsfähigkeit des Betriebes hat oberste Priorität. Liquiditätsplanungen sollten auch in guten Preisphasen fest im Controlling verankert sein.
- **Überdurchschnittliche Leistungen und ausreichendes Eigenkapital:** Beides minimiert die Risiken und sind beste Absicherungen für den Betrieb.
- **Wachstum, ohne größer zu werden:** In vielen Betrieben gibt es noch große Reserven. Dieses Potential sollte ausgeschöpft werden (qualitatives statt quantitatives Wachstum).
- **Betriebszweigabrechnungen:** Sie zeigen als Teilkostenrechnung, besser noch als Vollkostenrechnung, die individuellen Stückkosten und mögliche Leistungsreserven auf.

- **Controlling wichtiger denn je!** Um das Controlling und den steigenden Dokumentationsaufwand zu erleichtern, sind die Möglichkeiten der Digitalisierung auch im Agrarbüro zu nutzen.
- **Kreative, neue Ideen:** Sie sind erforderlich bei aktuellen Fragen zum Beispiel zum Nährstoffmanagement nach neuem Düngerecht oder beim Stallbau mit neuen Anforderungen an das Tierwohl! Erfahrungen und Ideen (auch mit finanzieller Unterstützung) können über Projekte, die Brancheninitiative Tierwohl oder die Tierwohlförderung in Niedersachsen gesammelt werden.
- **Beratung unter Kollegen:** Den „Blick über den Tellerrand“ ermöglichen zum Beispiel Arbeitskreise mit Berufskollegen. Teilnehmende Betriebe erreichen im langjährigen Durchschnitt immerhin den 3,5-fachen Gewinn niedersächsischer Haupterwerbsbetriebe.
- **Weniger kann mehr sein:** Aufgrund steigender Kosten für Tierwohl und Umwelt kann auch ein verringerter Tierbestand wirtschaftlich interessant sein.
- **Pachtung oder Kauf von Stallanlagen:** Auch das ist eine Möglichkeit der Betriebsentwicklung. Dabei ist der Pacht- oder Kaufpreis betriebsindividuell zu ermitteln.
- **Diversifizierung:** Es hat sich gezeigt, dass Betriebe mit mehreren Standbeinen innerhalb und außerhalb der Landwirtschaft Preiskrisen besser überstehen.
- **Chancen erkennen und nutzen:** Um Gelegenheiten sowohl innerhalb als auch außerhalb der Landwirtschaft schnell nutzen zu können, sollten finanzielle Rücklagen gebildet werden.
- **Wichtige weiche Faktoren:** Neben der fachlichen Qualifikation sind künftig soziale Kompetenzen der Landwirte immer stärker gefragt. Dazu gehören Kommunikation, Kreativität und Flexibilität im Umgang mit Veränderungen.

Acht Disziplinen führen zum Erfolg: 1. Zielklarheit, 2. Konzentration und Entspannung, 3. Selbstvertrauen, 4. Entscheidungsfreude, 5. gute Beziehungen, 6. positives Image, 7. Motivation, 8. Mut und Konsequenz.