

---

# HOF UND LEBEN

Jeder Tag ein Vermögen.

Unternehmensberatung für Landwirte

Rundschreiben 1/2009

## **Weiterdenken – weiter gestalten – weiter planen**

Die Finanzkrise.

Die Konjunkturkrise.

Die eine Krise, die andere Krise. Die nächste bitte.

Die schlechten wirtschaftlichen nationalen und internationalen Nachrichten überschlagen sich nach wie vor.

Langsam gewöhnt man sich daran, in der Krise zu leben. Man kommt zurecht.

Und das zu Recht.

Natürlich ist es im Moment nicht angebracht, die Krise zu verleugnen.

Gesamtwirtschaftlich steht Deutschland am Rande der Rezession.

Allerdings sollte man Rezession nicht mit Weltuntergang verwechseln.

Es kann nicht immer nur stetig bergauf gehen. Das haben alle Landwirte in den letzten Jahrzehnten schon erfahren. Nun erleben die Finanzwelt und die Auto-Industrie einen Rückschlag. Das ist nicht wünschenswert, aber ebenso wenig ist dies außergewöhnlich.

Außergewöhnlich ist das Ausmaß der mangelnden Verantwortung für wirtschaftliches Handeln – quer durch die unterschiedlichen Führungsebenen der weltweit verstrickten Konzerne.

Genau an diesem Punkt kommen kleine und mittelständische Familienbetriebe in die Diskussion: Handwerksbetriebe und landwirtschaftliche Familienunternehmen.

Diese Betriebe sind überschaubar. Eine ständige Kontrolle der Führungspersonen wäre möglich, ist jedoch nicht nötig.

Wir bei Hof und Leben erleben die landwirtschaftlichen Unternehmer in den Gesprächen als verantwortungsbewusste Menschen, die als Manager Ihres Betriebes nicht den Bezug zu Ihren Erzeugnissen verlieren.

In der Landwirtschaft werden pflanzliche und tierische Erzeugnisse auf Basis der Nutzung des Bodens hergestellt. Die Erzeugnisse werden nach unterschiedlich ausgeweiteten Produktions- und Fertigungsstufen am Markt verkauft. Dabei entstehen langfristige Geschäftsbeziehungen. Beziehungen von Unternehmer zu Unternehmer, von Mensch zu Mensch.

Das liest sich sehr einfach und unbedeutend. Aber genauer betrachtet ergibt sich in diesen einfachen Sätzen zur Beschreibung des landwirtschaftlichen Betriebes der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg landwirtschaftlicher Unternehmen.

Es gibt kein Überborden in der Landwirtschaft. Es gibt natürliche Grenzen. Es werden in absehbarer Zeit keine Rekordgewinne und Rekordumsätze erreicht werden. Aber ein langfristiges organisches Wachstum, mit entsprechenden Ruhephasen ist möglich.

Die deutsche Landwirtschaft verfügt über sehr gute natürliche Standortbedingungen. Die Agrarstrukturen erscheinen im internationalen Vergleich ungünstig. Das ist ein Nachteil – im internationalen Vergleich. Gleichzeitig hat Deutschland aber auch einen der größten und kaufkräftigsten Verbrauchermärkte in Europa. National betrachtet haben wir also gegebene Bedingungen, die Raum lassen für eine ideenreiche Landwirtschaft, die mit Ihren Produkten auf den Markt geht, und dort Erfolg hat.

Die Ziele sollten zum einen darin liegen, die Wertschöpfungskette innerhalb der Landwirtschaft zu verlängern – am Besten bis zum fertigen Konsumprodukt und damit bis zum Endkunden. Der landwirtschaftliche Unternehmer, der den Preis selbst auf sein Produkt etikettiert, ist unabhängiger von *dem* Markt, von *der* Wirtschaft – wenn er es versteht, den Mehrwert seines Produktes zu erklären und damit zu rechtfertigen. Zum anderen sollten die Beziehungen zu Kunden und Geschäftspartnern weiter in den Vordergrund rücken. Ständige Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, insbesondere im Mikrokosmos Dorf/ Gemeinde/ Landkreis sind der Grundstein für den Beginn intensiver Vermarktung. Landwirte müssen in den Markt drängen.

Keine Angst vor *dem* Markt.

Es geht um die Verbesserung der Marktstellung landwirtschaftlicher Unternehmer – im Einkauf und speziell im Verkauf.

Es geht darum, den Markt zu gestalten – nach den eigenen Wünschen.

Kirchdorf, Februar 2009

---

**HOF UND  
LEBEN**

Jeder Tag ein Vermögen.

Unternehmensberatung für Landwirte