

Strategische Betriebsentscheidungen...

- Beispiele aus der Praxis -

...im Ackerbau

Steffen Mogwitz

Progranus GbR

Gehrden (Niedersachsen)

Gliederung

- 1. Vorstellung der Person/der Unternehmer**
- 2. Vorstellung des Ist-Betriebes/das Unternehmen**
- 3. Einleitung in die Fragestellung**
- 4. Zukunftserwartung**
- 5. Zieldefinition – wie soll mein Unternehmen in 10 Jahren aufgestellt sein?**
- 6. Problemanalyse (Politik, Markt, Betrieb)**
- 7. Zusammensetzung des Einkommens**
- 8. Zusammenfassung**

Vorstellung des Ist-Betriebes/das Unternehmen

Geschäft der Progranus

- ➔ Anbau von Winterweizen 700 ha
- ➔ Anbau Zuckerrüben 250 ha
- ➔ Stilllegungsfläche 70 ha
- ➔ Vermarktung über eigenes Getreidelager (5000 t Lagerkapazität)
- ➔ Saatgutaufbereitung in eigener Anlage (500 t Lagerkapazität)
- ➔ Maximale Entfernung von Ost nach West 50 km
- ➔ 2 Betriebsstätten

Vorstellung des Ist-Betriebes/das Unternehmen

Progranus GbR

Progranus Landwirtschafts GbR

4 Einzelgesellschafter
1020 ha Bewirtschaftungsfläche
130 Teilstücke,
Ø Schlaggröße 7,8 ha
davon 780 ha Eigentumsfläche
240 Pachtfläche

Einzelgesellschafter überlassen der GbR Ackerflächen, Gebäude und die Quoten zur Nutzung

Calenberger Agrardienste (CAD) Maschinen GbR,

4 Einzelgesellschafter identisch mit Progranus

Die CAD betreibt für die Progranus und fremden Unternehmen landwirtschaftliche Dienstleistungen

Bewirtschaftung
der Ackerflächen



Rübenrode GbR

Rodefläche 600 ha

Gesellschafter:
55 % Calenberger Agrardienste sowie
4 weitere Einzelgesellschafter

Bisherige Unternehmensphilosophie

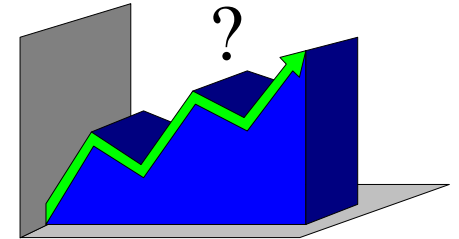
- ➔ Einfach strukturiert: Hauptmotto: make it simple!
- ➔ Wenig Früchte, wenig Sorten
- ➔ Nah am technischen Fortschritt/ keine Pioniere
- ➔ Starke Teamausrichtung
- ➔ Nur so viel Datenerfassung wie nötig
- ➔ Einbindung der Gesellschafter in die Unternehmensausrichtung
- ➔ Kurze, schnelle Entscheidungswege
- ➔ Wachstumsorientiert
- ➔ Offenes flexibles Verhältnis zu den Nachbarn
- ➔ Gesellschafterversammlung grundsätzlich mit betriebswirtschaftlichen Berater und Steuerberater

Zukunftserwartung

- ⇒ Hohes Niveau am Bodenmarkt
- ⇒ Starke Nachfrage nach Boden
- ⇒ Finanzstarke Mitbewerber durch Baulandverkauf
- ⇒ Sehr langsamer Strukturwandel
- ⇒ Marktlage für Getreide bleibt gut
- ⇒ ZR-Produktion bleibt ein Betriebsstandbein
- ⇒ Zunehmend kritische Begleitung der landwirtschaftlichen Produktion durch die Bewohner des ländlichen Raumes.
- ⇒ Hochqualifizierte Mitarbeiter
- ⇒ Hohe alternative Nutzungsmöglichkeiten der ehemaligen Wirtschaftsgebäude durch Stadtnähe.

Wie soll mein Unternehmen in 10 Jahren aufgestellt sein?

- ➔ Wir wollen davon leben können
- ➔ Wir wollen ein produzierender Betrieb sein
- ➔ Wir wollen wachsen
- ➔ Wir wollen Dienstleistung in Nischen ausbauen
– mehrere Einkunftssäulen
- ➔ Wir wollen unsere Höfe als Familienerbe/Kulturerbe unterhalten können
- ➔ Wir wollen, dass sich unsere Kinder dem Betrieb verbunden fühlen, sie müssen aber nicht zwingend Landwirte werden



Ziel ist der Vermögenserhalt

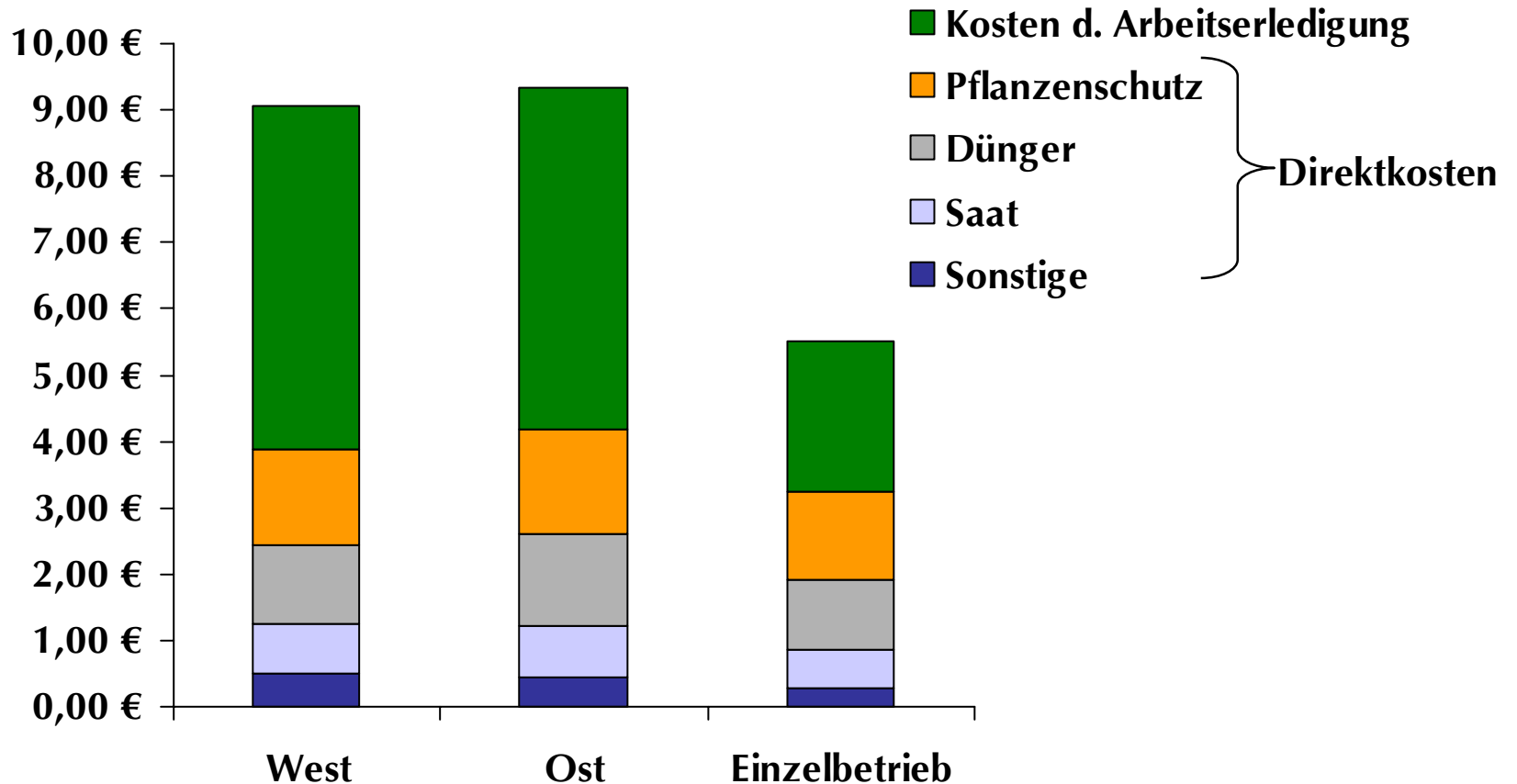
Problemanalyse (Politik, Markt, Betrieb)

Was waren bisher unsere Erfolgsfaktoren

- ➔ Bei Pachtangeboten schnell reagiert
- ➔ Finanzstark um Wachstumsschübe vorzufinanzieren
- ➔ Schnelle Einigung da gleiche Gesellschafterphilosophie
- ➔ Flexible Mitarbeiter mit guter Motivation
- ➔ Professionelle Werbung um weitere Fläche durch Imagemappe
- ➔ Vermarktungsvorteil durch eigenes Lagerhaus
- ➔ Regelmäßige Reporting für Verpächter und Gesellschafter
- ➔ Professionelle Diskussion mit den Gesellschaftern, die außerlandwirtschaftlich tätig sind
- ➔ Positive Effekte der GbR-Partner untereinander

Problemanalyse (Politik, Markt, Betrieb)

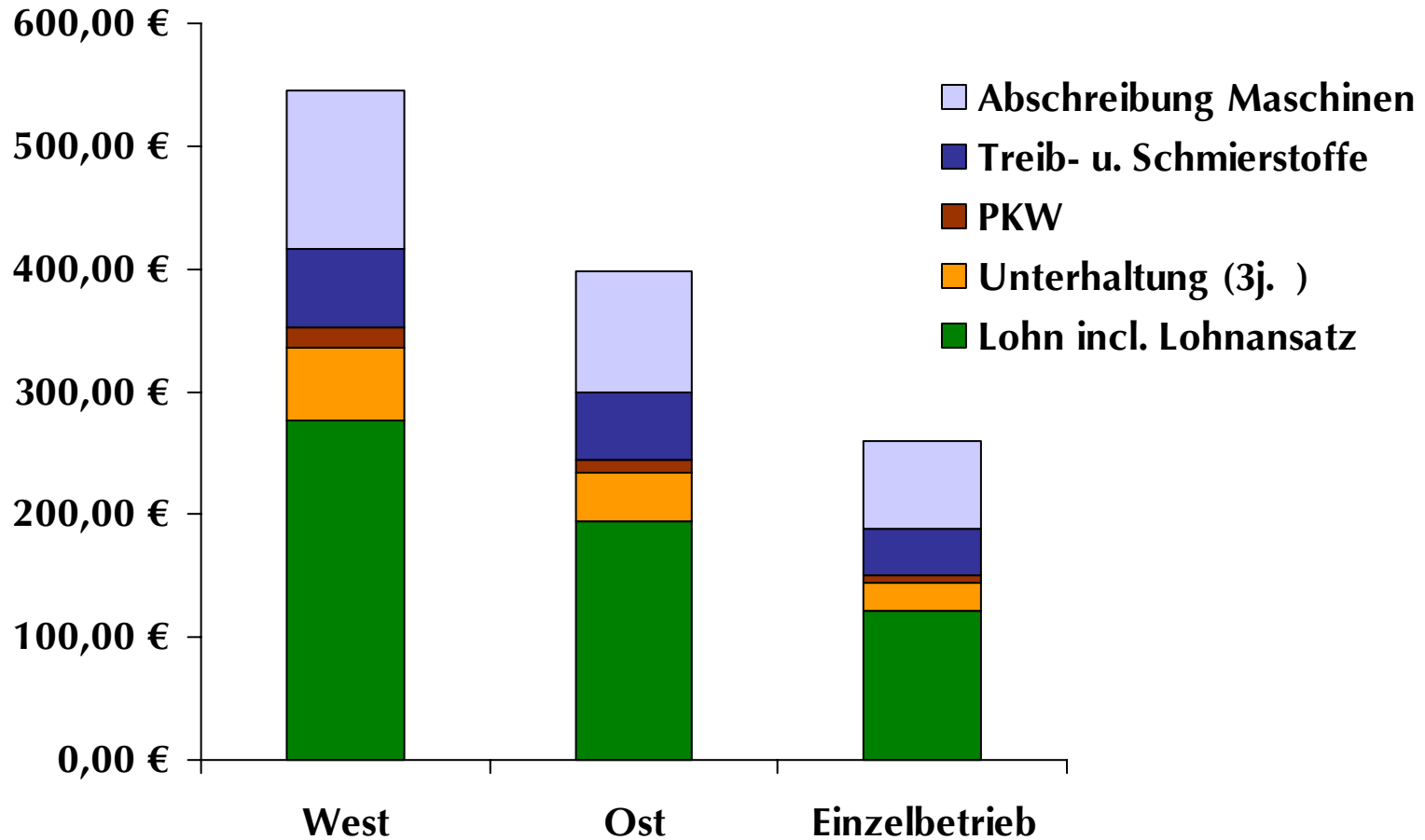
Stückkosten - Arbeit und Direktkosten



Quelle: Betriebswirtschaftliche Büro, Göttingen

Problemanalyse (Politik, Markt, Betrieb)

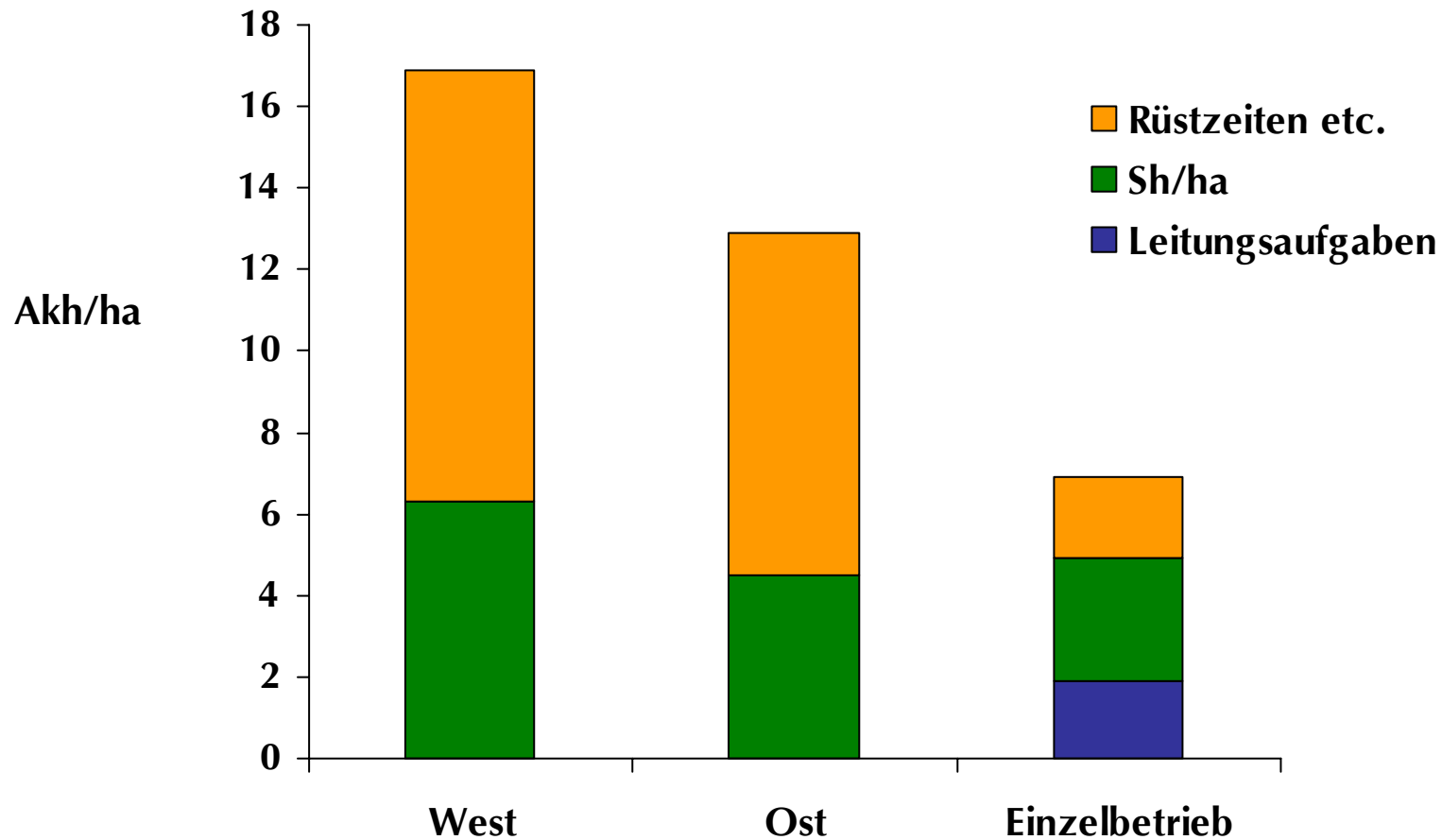
Arbeitskosten



Quelle: Betriebswirtschaftliche Büro, Göttingen

Problemanalyse (Politik, Markt, Betrieb)

Arbeitsproduktivität



Quelle: Betriebswirtschaftliche Büro, Göttingen

Problemanalyse (Politik, Markt, Betrieb)

Lösungsansätze sehe ich in...



- ➔ Arbeitskräfteteilung zwischen zwei landwirtschaftlichen Betrieben.
- ➔ suchen von produktiver Arbeit auch im außerlandwirtschaftlichen Bereich.
- ➔ in Absprache mit den Mitarbeitern neue individuelle Arbeitszeitkonten entwickeln.
- ➔ effizientere Einbindung der Mitarbeiter in die Restbetriebe der Gesellschafter durch exakte Planung (Bauvorhaben).

Zusammenfassung

- ➔ Offenes Werben für weitere Partner in der Betriebsgemeinschaft (Imagemappe, Maschinenzusammenarbeit...)
- ➔ Kein Raum für Einzelkämpfertum und Ellbogenmentalität
- ➔ Eigene Mitarbeiter in die Wachstumsphilosophie miteinbeziehen
- ➔ Kosten weiterhin konsequent senken
- ➔ Frei werdende Wirtschaftsgebäude und Hofflächen intensiv mitbetreuen.