

### Bestellung

- ✓ Flächentausch, Zupachtung etc.
- ✓ Saatguteinkauf und Disposition
- ✓ Saatgutkontrolle
- ✓ Restmengenbörse
- ✓ Maschinenvermittlung

### Pflege und Bestandesführung

- ✓ Feldberatung
- ✓ Versuche und Sortendemonstrationen
- ✓ Einkauf der Pflanzenschutzmittel
- ✓ Krautfäule—Monitoringmaßnahmen

### Ernte und alles was danach kommt

- ✓ gemeinsamer Maschineneinsatz Roden, Abfahren, Einlagern
- ✓ Ernteerfassung mit Partiebildung
- ✓ Hilfe zur fachgerechten Aufbereitung
- ✓ Transport und Disposition

### Vermarktung

- ✓ Bündelung der Einzelpartien
- ✓ Marktrecherche
- ✓ Eröffnung neuer Märkte und Kunden
- ✓ Risikomanagement bei der Bewertung der Kundenbonität
- ✓ Risikomanagement bei der Bewertung des Preisverlaufes und ggf. Absicherung
- ✓ Preisverhandlung - Sie haben das letzte Wort
- ✓ professionelle Abwicklung über unser Büro
- ✓ Qualitätskontrolle
- ✓ Finanzmanagement
- ✓ Systemberatung für QS und EUREPGAP

### Und was können wir für Sie tun?

# Chronik

## 1992

Gründung der Kartoffelerzeugergemeinschaft Magdeburger Börde w.V. Mitglieder 20-30 Agrarunternehmen mit einer Kartoffelanbaufläche von bis zu 1.000 Hektar.

## 1996

Übernahme der Geschäftsführung der Erzeugergemeinschaft durch Joachim Kalberlah und Beginn des gemeinsamen Ein- und Verkauf

## 1999

Gründung der Agrareinkauf GmbH mit Joachim Kalberlah als geschäftsführenden Gesellschafter und weitere 12 Agrarunternehmen als Gesellschafter.

## 2003

Agrareinkauf gründet zusammen mit Peter Matthies und Christian Scharnweber die FairKorn AG als Getreidehandelsunternehmen

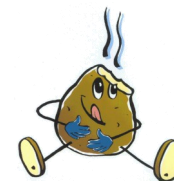
## 2004

Die Kartoffelerzeugergemeinschaft Magdeburger Börde wird als GmbH neu gegründet. Die drei Firmen zusammen sind für rund 300 Agrarunternehmen tätig und erwirtschaften einen Umsatz von 20 Mio. €.

## 2010

Agrareinkauf verkauft seine Anteile an der FairKorn AG und handelt bzw. makelt Getreide nun wieder selbst. Das Kartoffelgeschäft der Kartoffelerzeugergemeinschaft Magdeburger Börde GmbH wird ebenfalls auf den Agrareinkauf übertragen und neu strukturiert. Die Kartoffelerzeugergemeinschaft Magdeburger Börde GmbH ruht.

Agrareinkauf GmbH, Thunstraße 10a, 38110 Braunschweig  
 Eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Braunschweig  
 HRB 202 979, Geschäftsführer: Joachim Kalberlah  
 Umsatzsteuer-ID-Nr.: DE 204828722



## Kartoffelerzeugergemeinschaft Magdeburger Börde GmbH



**Beratung**



**Vermarktung**



**Controlling**

Agrareinkauf GmbH  
 Thunstraße 10a  
 38110 Braunschweig

Tel: 0 53 07 / 49 69 00  
 Fax: 0 53 07 / 49 69 033

web: [www.Agrareinkauf.de](http://www.Agrareinkauf.de)  
 mail: [Info@agrareinkauf.de](mailto:Info@agrareinkauf.de)



**Ihr überregionaler Kartoffeldienstleister!**

## So sind wir entstanden...

Die Kartoffelerzeugergemeinschaft Magdeburger Börde w.V. wurde 1992 von 8 Agrarunternehmen gegründet. Schnell wuchs die Zahl der Mitglieder auf über 25 Betriebe mit einer Speisekartoffelanbaufläche von über 1.000 ha.

Um den geänderten Marktbedingungen Rechnung zu tragen, haben wir im Jahre 2004 umfassende Veränderungen vorgenommen und in diesem Zuge auch die Rechtsform der GmbH gewählt.

## Wir wollen Probleme anpacken...

### Qualitäten verbessern

Wie unsere Untersuchungen schon im Jahre 1999 gezeigt haben, entsprechen die Qualitäten in den Regalen des Lebensmitteleinzelhandels nur selten den Anforderungen des Marktes. Billig geht leider immer zu oft zu Lasten der Qualität. Länder wie Großbritannien und die Niederlande zeigen uns jedoch, dass es auch anders geht. Die Kartoffel ist eine sehr empfindliche Frucht, also behandeln wir sie auch so. Eine bestimmte Wertschöpfung ist deshalb für Unternehmen, die mit der Knolle arbeiten unverzichtbar um, unter anderem auch in schonende Technik zu investieren.

### Marktstruktur verändern

Kein Markt ist mit dem der Kartoffel vergleichbar. Rechnet man von unserer Gesamternte die Vertragsgebundenen Mengen ab, verbleiben jährlich weniger als 5 Mio. Tonnen Kartoffeln, die tatsächlich frei gehandelt werden können. Von einer Vermarktung kann aber leider nur selten gesprochen werden. Fällt der Preis, wird noch schnell verkauft um eigene Pfründe zu sichern. Steigt der Preis wird gemauert, bis am Ende wieder mal die Läger nicht leer werden und wir wieder etwas Absatz verloren haben.

Wir vermarkten im Interesse unserer Agrarunternehmen seit fast 20 Jahren zentral über unser Büro. Jeder kann die Vermarktung seiner Exklusivpartien bei uns völlig transparent begleiten und trifft die letzte Entscheidung.

## Rentabilität verbessern

Aus der Betriebswirtschaftslehre wissen wir, dass hier sowohl der Gewinn, wie auch der Kapitaleinsatz in einem bestimmten Zeitraum die Rentabilität bestimmen. Wir wollen deshalb im gesunden Verhältnis die Produktionskosten senken, um im Produktionsprozess letztlich wieder mehr investieren zu können und gleichzeitig unseren Gewinn zu maximieren.

## So handeln wir...

- ☞ Kontrolle des Produktionsprozesses auf seine Rentabilität, hier insbesondere Einkauf der Betriebsmittel und deren wirtschaftlicher Einsatz, sowie Optimierung der Ernte, der Lagerung und der Aufbereitung.
- ☞ Vollständige Erntefassung und Bündelung der vorhanden Partien zu einem neutralen Gesamtangebot. Über uns werden ihre Kartoffeln zwar ständig weiträumig angeboten, ihr Name taucht auf Wunsch aber erst am Liefertag auf.
- ☞ Unsere hauptamtliche Geschäftsführung ist täglich am Markt, um Marktentwicklungen zu beobachten und Entscheidungshilfen zu geben. Wir erkennen und bewerten Marktchancen um schnell reagieren zu können. Die Frachtoptimierung erfolgt durch ein Verbundnetz im Agrarspeditionsbereich.
- ☞ Zentraler Handel und Abrechnung über unser modernes EDV-System. Diese erfüllt die aktuellen und künftig gestellten Forderungen hinsichtlich Rückverfolgbarkeit, Risikomanagement und generiert Auswertungen, wie Sie von unseren Agrarunternehmen und der Geschäftsführung zur besseren Transparenz gefordert werden.

## Exklusiv- und Maxpreishandel

Die meisten Märkte lassen sich zumindest nach Einzelhandels- und Großhandelspreisen unterscheiden. Für Kartoffeln und Getreide kennen wir regionale Erzeugerpreise und Großhandels- bzw. Versandhandelspreise in den Überschussregionen. Der örtliche Handel fasst die verschiedenen Teilmengen zusammen und bringt diese Mengen in den Großhandel. Die Abstufungen sind in den Erhebungen wieder zu finden. In einem „ungestörten“ Markt sind diese Abstufungen immer klar zu erkennen.

Für uns als Vermarktungsdienstleister ist es sehr wichtig, von möglichst vielen regionalen wie überregionalen Käufern akzeptiert zu werden, um für unsere Agrarunternehmen die Vermarktung optimal zu gestalten. Deshalb ist es sehr wichtig schon im Vorfeld zu unterscheiden ob wir eine Partie exklusiv zur Vermarktung erhalten oder ob der Erzeuger selbst Teile des Marktes bedienen will. Diesen Fall nennen wir das Max-Preis-Handel, weil wir dann von den Agrarunternehmen ihren besten Preis erwarten, denn wir dann meist noch verbessern können. Es geht also um die Entscheidung, ob wir für die Agrarunternehmen in ihrem Interesse tätig werden dürfen oder ob diese uns gern in der Reihe der Händler sehen, die jeweils im Wettbewerb untereinander stehen.

In unserer Gemeinschaft hat der Exklusiv-Handel eine große Bedeutung. Hier recherchieren wir für die Agrarunternehmen den jeweils besten Absatzweg für eine Partie, und stimmen uns über Details des Verkaufs mit dem Erzeuger ab. Das bringt dem Erzeuger außerordentlich gute Verkaufserlöse und dem Käufer die Planungssicherheit. Gern beraten wir Sie dazu in einem ausführlichen und persönlichen Gespräch. Bitte rufen Sie uns an.