

# Landwirte haben die Qual der Wahl

Dienstleister aus Braunschweig stellt viele Angebote für Betriebsmittel zur Auswahl

VON DAGMAR HOFNAGEL

**Das Ordern von Betriebsmitteln ist für jeden landwirtschaftlichen Betrieb jährlich mit hohen Kosten verbunden. Die Agrareinkauf GmbH in Braunschweig steht im ständigen Austausch mit Industrie und Handel. Die Kunden wählen aus einer Vielzahl von Offerten zu fairen Preisen aus.**

Zeit und Geld sparen und dabei eine Markttransparenz sicherstellen. Unter dieser Maxime bietet Joachim Kalberlah in Thune in der Nähe von Braunschweig seinen Kunden den Einkauf von Betriebsmitteln sowie den Verkauf von Getreide an. Alle Produkte werden in der Strecke gehandelt. Eigene Läger betreibt er nicht. „Wir sind kein Handelshaus. Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen für kaufmännisch orientierte Agrarunternehmen“, beschreibt der Geschäftsführer der Agrareinkauf in Braunschweig seine Ziele.

Basis für seine Arbeit ist die Nachfrage der Kunden. Diese können ihre Wünsche im Onlineshop oder am Telefon im Verkaufsbüro in Thune mitteilen. „Wir bieten Geschäfte oder Produkte nicht offensiv an, sondern arbeiten auf Anfrage“, erklärt der Landwirt und Kaufmann. Ihm geht es darum, das günstigste Angebot für den Einkauf von Saatgut, Pflanzenschutz- und Düngemitteln zu finden. Hingegen bemüht er sich, das Getreide seines Auftraggebers zu einem möglichst guten Preis zu verkaufen. Jede Partie wird mit dem Kunden einzeln besprochen. Allein die Logistik erfordert ein individuelles Vorgehen. „Das A und O ist der persönliche Kontakt zu unseren Kunden“, sagt Kalberlah. Spekulation ist nicht angesagt. „Abends haben wir alle Geschäfte glattgestellt“, so der Geschäftsführer.

## Analyse von Arbeitsabläufen

Seine „Dienstleistungskunden“ bezahlen dem Unternehmer für seine Informationen und die Abwicklung der Geschäfte 2,50 €/ha und Jahr. Vor Beginn seiner Tätigkeit liefert Kalberlah jedem Unternehmen eine Kostenanalyse aller Betriebsabläufe inklusive. Zusätzliche Gebühren kommen auf die Kunden nicht mehr hinzu. Rund 200 Betriebe nehmen diese Dienstleistung in Anspruch. Mit 300 weiteren Unternehmen sind Kalberlah und seine Mitarbeiter im Gespräch. Für Kunden ohne Bindung an die Dienstleistung entstehen reine Makelgebühren beim Abschluss von Geschäften. Für die Dienstleistungskunden sind die Konditionen in der Regel besser und damit der Einkauf günstiger.

Nach eigenen Angaben liegt die Preisersparnis im Pflanzenschutz bei etwa 4 bis 8 Prozent gegenüber den üblichen Konditionen. Bei Düngemitteln sind es 5 Prozent. Hier kommt hinzu, dass die Braunschweiger die Kurse des örtlichen Agrarhändlers und des Großhandels abbilden können. Zusätzlich bekommen die Kunden Rundschrei-



Joachim Kalberlah steht ständig mit Marktpartnern und Kunden in Kontakt. FOTO: DG



**2,50 €/ha** beträgt die Pauschale für eine Dienstleistung des Anbieters aus Braunschweig.

ben über die aktuellen Entwicklungen auf den Märkten. In den Blitzinfos stehen konkrete Preise zu den einzelnen Produkten. Auch über sein Onlineshop [shop.agrareinkauf.de](http://shop.agrareinkauf.de) können die Landwirte Ware beziehen. Die gesamten Umsätze teilen sich zu jeweils einem Drittel auf den Onlinehandel, das Mailen von Preislisten und die Direktbestellung auf.

## Onlineshop als Zusatzangebot

„Ich bin mit unserem Betrieb von Anfang an dabei und weiß die Arbeit der Agrareinkauf GmbH zu schätzen“, so Klaus Kather, Landwirt in der Deumeland-Kather GbR. Er bewirtschaftet mehr als 1000 ha im sachsen-anhaltinischen Ummendorf. Die kompletten Betriebsmittel bezieht er über die Braunschweiger. „Joachim Kalberlah hat gerade in Zeiten, in denen es bei uns hektisch zugeht, die Zeit, sich um den günstigsten Einkauf zu kümmern. Das zahlt sich aus“, so der Mitbegründer. Mit ihm zusammen hat die Agrareinkauf GmbH zwölf Agrarunternehmer als Gesellschafter. Rund 800 Betriebe profitieren von den Offerten der Braunschweiger. Gemeinsam mit einem festen und fünf freien Mitarbeitern stellt Kalberlah die unterschiedlichen Angebote zusammen. Die durchschnittliche Größe der Betriebe, die mit der Agrareinkauf GmbH zusammenarbeiten, liegt zwischen 300

und 700 ha. Einige Unternehmen können auch mehr als 1000 ha vorweisen. Das Einzugsgebiet erstreckt sich auf Norddeutschland einschließlich Nordrhein-Westfalen, Hessen, Thüringen und Sachsen-Anhalt. Pflanzenschutzmittel stehen in der Häufigkeit der Anfragen ganz vorn. Mit einem Umsatz von rund 7 Mio. € im Jahr entfallen auf diesen Bereich 50 bis 75 Prozent der Aktivitäten. Beim Dünger sind es 3,0 Mio. €. Beratung liefert er nicht. „Das ist meiner Meinung nach die Aufgabe von neutralen Beratern, die keinen Nutzen vom Verkauf haben“, so seine Einstellung. Weitere Geschäftsbereiche sind Getreide, Düngemittel, Saatgut, Kraftstoffe, Ersatz- und Verschleißteile, Landtechnik und Dienstleistungen.

## Düngereinkauf splitten

Wegen der Preisschwankungen bestärkt der Niedersachse seine Kunden darin, die Käufe zu splitten. Verschiedene Einkaufszeitpunkte dämpfen die Gefahr des zu teuren Einkaufs. Kernprodukt ist der Harnstoff. Wer in diesem Jahr ein Drittel bereits im frühen Herbst des Jahres 2016 gekauft hatte, musste später nicht den weitaus höheren Preis bezahlen. Viele seiner Kunden haben sich bereits schon für das kommende Wirtschaftsjahr 2017/18 mit dem Einkauf von stickstoffhaltigen Düngern festgelegt.