

**Steigende Getreidepreise und die Lehren daraus**

Die Getreidepreise steigen, überall. Selbst in regionalen Zeitungen, z.B. Ostsee-Zeitung aus Rostock, wird von der Preisexplosion für Raps an den Rohstoffbörsen berichtet: 550 €/to jetzt gegenüber 370 € im Vorjahr. Ein Segen für Landwirte, denn die Kosten für Betriebsmittel sind - besonders durch staatliche Auflagen und Reglementierungen – drastisch gestiegen. Trotz der Kostensteigerungen werden jetzt Marktfruchtunternehmen „fette Jahre“ vorhergesagt.

Jetzt ist es plötzlich still geworden. Keine Traktorprotzparaden Richtung Politik, keine Blockaden vor Auslieferungslägern, kein lautes Geplapper gegenüber der Presse. Auch keine Sorgen darüber, daß durch die fetten Jahre die Nahrungsmittelversorgung weltweit in Gefahr geraten kann, die heimische Nahrungsmittelpreise steigen werden.

Gleichzeitig explodieren, ebenfalls weltweit, die Preise für Hauptfuttermittel. Des einen Freud, des anderen Leid. Man sollte sich deshalb, das gilt für die gesamte Landwirtschaft, vom Tonnagedenken verabschieden und wie solide Kaufleute denken. Die Differenz zwischen Input und Output ist der Gewinn. Nicht die blanke Tonnage.

Noch mal zum Thema Gewinn. In der alten BRD zeigten frühere Untersuchungen, daß Betriebe in Jahren sprudelnder Erlöse nach mehreren Jahren nicht mehr Gewinn hatten als solche, die an allen Ecken und Enden sparen und kreativ im Einsatz der Betriebsmittel sein mußten. Der Grund dafür war simpel: Die mit den sprudelnden Erlösen investierten über das wirklich betriebsnotwendige hinaus oder expandierten, ohne sich über die sogenannten sprungfixen Kosten Gedanken zu machen. Es mag sein, daß sich Betriebe in den Neuen Bundesländern rationaler verhalten, Verbindlichkeiten verstärkt abbauen und Reserven für schlechtere Zeiten bilden. Wir sprechen uns dazu in einigen Jahren wieder.

Die Explosion der Getreidepreise hat etwas mit den klimatischen Bedingungen zu tun, aber auch mit coronabedingten Störungen der Lieferketten und Abschottungsmaßnahmen großer Volkswirtschaften. Landwirtschaftsunternehmen, die über das Heute hinausdenken, müssen zukunftsfähige Lösungen finden. Viele mögliche Lösungen liegen im Trend – man muß sie nur erkennen. Regionalität, Transparenz, Ökologie, Verbrauchernähe sind mehr als Schlagworte. Landwirtschaft 3.0 wandelt sich vom Ablieferer zum lokalen Marktanbieter mit Wertschöpfungskette bis zum Endabnehmer. Die Wertschöpfung findet nicht mehr ausschließlich bei Aukäufern, Zwischenhändlern, Nahrungsmittelherstellern und den Einzelhandelsketten statt, sie bleibt in der eigenen Vermarktungskette. Aus puren Landwirtschaftsunternehmen werden Mischbetriebe mit Risikoausgleich. Erforderlich sind mehr Kapital, mehr Management-Know-how, mehr Produkt- und Marketing-Know-how, mehr Kreativität. Aber klassischer Landwirte lernen so etwas nicht.

Das ist eine Herausforderung. Aber wo Risiken sind, da gibt’s auch Chancen.