

## Experten der Mischfutterproduktion und des Futtermittelhandels trafen sich auf Burg Warberg

Zum diesjährigen Futtermittelhandelstag am 10. und 11. Mai 2017 kamen über 100 Teilnehmer auf Burg Warberg zusammen, um ihr Netzwerk auszubauen und ihr Branchenwissen zu vertiefen.

Nach der Begrüßung und Eröffnung durch Peter Link (Burg Warberg), Arnim Rohwer (Bundesverband der Agrargewerblichen Wirtschaft) und Rüdiger Wilke (Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse) begann die Vortragsveranstaltung mit dem ersten Themenschwerpunkt **Rahmenbedingungen verändern sich**.

Zuerst stellte Heiner Bröring (H. Bröring GmbH & Co. KG, Dinklage) sein Unternehmen und die über 125-jährige Firmengeschichte kurz dar. In seinem Vortrag **„125 Jahre Unternehmensentwicklung Firma Bröring – Mischfutterproduktion im Wandel der Zeit – ein Rückblick und künftige Herausforderungen“** zeigte er die großen Lebensmitteltrends sowohl weltweit als auch speziell in Europa auf. Global betrachtet, seien das quantitative und qualitative Wachstum der Nahrungsmittelproduktion voneinander abhängig und beide sollten gleichermaßen wachsen, erläuterte er. In Europa hingegen gewichte der Konsument das qualitative Wachstum höher als das quantitative, was der Branche und auch der Weiterentwicklung der europäischen Nahrungsmittelproduktion schade. Es werde deutlich, dass die Verbraucher einen starken Einfluss auf den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) und dadurch indirekt auch auf Mischfutterhersteller und Agrarhändler nehmen. Ziel ist es, dass Hersteller und Händler künftig auf einer Ebene mit dem LEH agieren, da sie stark voneinander abhängig sind. Dazu muss zwischen den Kettengliedern in der Nahrungsmittelproduktion ein intensiver Dialog stattfinden.

Der Vortrag von Heiner Bröring bildete eine ausgezeichnete Basis für das Referat von Alexander Hisping (Verband Lebensmittel ohne Gentechnik e. V., Berlin), der über **„Milchproduktion gentechnikfrei – Anspruch und Wirklichkeit“** sprach. Da die Konsumenten Lebensmittel ohne Gentechnik verlangen, müssen die Mischfutterhersteller nun auch Futter ohne Gentechnik produzieren. 2010 wurde der Verband gegründet, um ein einheitliches Siegel zu schaffen. Der Verband ist zum einen für die Vergabe des Siegels zuständig, zum anderen für die Interessensvertretung der gentechnikfrei produzierenden Wirtschaft. Dass Lebensmittel ohne Gentechnik immer stärker nachgefragt werden, zeigt sich vor allem an der Entwicklung der bayerischen Milchsparte. Dort werden bereits 30% der produzierten Milchmenge ohne Gentechnik hergestellt.

Neben der Konsumentenorientierung hin zu Lebensmitteln ohne Gentechnik hat sich auch eine weitere Rahmenbedingung im Mischfutterhandel geändert: die Düngeverordnung. In seinem Vortrag **„Die Düngeverordnung kommt – Auswirkungen auf die tierische Veredlung und die Mischfutterproduktion“** be-

tonte der Experte Heinz Hermann Wilkens (Landwirtschaftskammer Niedersachsen, Oldenburg), dass der Nährstoffimport über den Einkauf von Futtermitteln ein bedeutsamer Posten innerhalb der künftigen Stoffstrombilanz eines tierhaltenden Betriebes sei. Dies führe dazu, dass mit der richtigen Fütterung weitere 20–30% an Phosphor- und Stickstoffüberschüssen eingespart werden können, so Wilkens. Wenn die Agrarwirtschaft die Nährstoffüberschüsse nicht in den Griff bekommt, drohen im Rahmen der nächsten Novellierung der Düngeverordnung gesetzliche Vorgaben, die zu massiven Betriebsschließungen führen dürften, prognostizierte der Referent.

Zum Thema **Futtermittelhandel 4.0 – Innovationen durch Digitalisierung** wurden zwei neue Bestell-Apps vorgestellt.

Eine dieser beiden Apps präsentierte Dr. Martin Ziegelböck (Saatbau Preisgut GmbH, Linz/Österreich) in seinem Vortrag **„Näher am Kunden – schneller informiert! Die neue App für Futtermittelhändler“**. Sie versorgt Anwender mit den neuesten Marktanalysen und informiert über Preise und den Warenterminhandel. Weiterhin bietet sie eine Risikomanagementsoftware an, mit der Landwirte ihre Risiken minimieren können.

Auch Rainer Möller (Möller Agrarmarketing e. K., Stade) möchte Landwirte, Berater und Agrarunternehmen unterstützen. Dazu präsentierte er in seinem Vortrag **„Futterbestellung mit intelligenter App – Wünsche von Landwirten vs. technische Realisierbarkeit“** die zweite Bestell-App. Landwirte ordern ihre Futtermittel heutzutage immer flexibler und kurzfristiger. Ihrem Wunsch nach einfachen Lösungen für die Futterbestellung wurde mit der neu entwickelten App Rechnung getragen.

In der anschließenden Podiumsdiskussion mit dem Thema **„Auswirkungen der Digitalisierung auf den Handel mit Futtermitteln“** wurde deutlich, dass heutzutage bereits viele Mischfutterhersteller Futtermittelbestell-Apps nutzen, so auch die H. Bröring GmbH & Co. KG. In Umfragen ist aufgefallen, dass Beschäftigte und Vertriebsmitarbeiter von Agrarunternehmen bisweilen besser als ihre Kunden wissen, welches Futter in der Vergangenheit regelmäßig bestellt wurde und wann jeweils eine neue Lieferung ansteht. In einer Bachelorarbeit wurde analysiert, welche Anforderungen Landwirte an Futter-Apps wirklich haben. Einfache Bedienung sowie mehr Informationen zum eigenen Futterbestand standen dabei an erster Stelle. Gut ein Drittel der befragten Landwirte stuft die Schätzung des täglichen Futterbedarfes ihrer Tiere als aufwendig ein. 77% haben schon einmal eine Lieferung bzw. Bestellung vergessen. Angesichts dieser Umfrageergebnisse wird geprüft, ob man Füllstandsmesser in den Silos installieren kann, um so die benötigte Futtermenge automatisch von dem Mischfutterhändler liefern zu lassen, ohne dass der Landwirt selbst aktiv werden muss. Dies würde nicht nur zu einer Arbeitserleichterung für den Landwirt führen – auch der Mischfutterhändler könnte besser planen, da er ge-



Blick in den gut besetzten Vortragssaal auf Burg Warberg



Warberg-Geschäftsführer Dipl.-Ing. agr. Peter Link (li.) und Heiner Bröring

nau wüsste, wie viel Futter benötigt wird. Einschränkend wurde allerdings angemerkt, dass ein solches System nicht bei allen Tierhaltern umzusetzen ist.



Dr. Clemens Schwerdtfeger, Walter Peters, Heiner Bröring, Peter Link (v.l.n.r.) in der Podiumsdiskussion

Im Themenbereich **Mehr Erfolg bei Produktion und Vertrieb von Mischfutter durch Kundenbindung** zeigte zunächst Walter Peters (Tulip Training GmbH, Linnich) auf, dass die Spezialberatung für Landwirte keinen Vorteil bringt. In seinem Vortrag **„Erfolgreicher Vertrieb von Mischfutter. Spezialberatung – der neue Rabatt? Was Tierhalter wirklich brauchen“** berichtete er, dass die heutigen Landwirte Unternehmer sind und wenig Zeit für Beratungsgespräche haben. Die Spezialberatung führe jedoch dazu, dass Landwirte unnötig oft von unterschiedlichen Verkäufern derselben Firma wegen jeweils anderer Futtermittel aufgesucht werden. Hier ist sowohl für die Landwirte als auch für die Vertriebsmitarbeiter eine Vereinfachung angebracht. Das könnten etwa eigene Experten im Hause sein, die bei Spezialfragen zur Seite stehen.

Es sei erschreckend, wie viele Vertriebsmitarbeiter den Kundenkontakt meiden und keinen mehrfachen Kontakt bei den gleichen Personen suchen, berichtete Peters. Umfragen bei Mischfutterhändlern ergaben, dass 48% aller Verkäufer praktisch keinen Neukundenkontakt suchen, 25% ihre Aktivitäten nach dem zweiten Kontakt einstellen und nur 5% häufiger als fünfmal Kontakt aufnehmen. In deutlichem Gegensatz dazu steht, dass lediglich 2% der Futterhändler bereits beim ersten und 3% beim zweiten Kontakt kaufen, aber gut 80% erst beim fünften bis zwölften Kontakt. Die Vertriebsleute wären also wesentlich erfolgreicher, wenn sie ihre Kunden öfter kontaktieren würden. Wichtig ist, dass der Kunde sich beachtet fühlt. Dabei müssten nicht nur Neukunden angesprochen werden – auch mit Bestandskunden müsse man in Verbindung bleiben.

Dr. Clemens Schwerdtfeger (Dr. Schwerdtfeger Personalberatung GmbH & Co. KG, Emstek) hielt im Anschluss einen Vortrag mit dem Titel **„Weil Geld eben nicht alles ist – Mitarbeiterfindung und -bindung im Agribusiness“**. Im Vortrag wurde dargestellt, dass 97% der Absolventen im Agribusiness spätestens nach zwei Jahren feste Arbeitsplätze haben. Für die Unternehmen hingegen bringen der demografische Wandel und die Globalisierung einen Fachkräftemangel mit sich. Um dem entgegenzuwirken, können Betriebe durch Traineeprogramme u. Ä. ihre eigenen Fachkräfte aufbauen. Neben diesen Möglichkeiten sollten die Unternehmen über ungenutzte Potenziale nachdenken, z. B. ältere Arbeitnehmer einstellen, für diese Weiterqualifizierungen anbieten und die Erfahrungen im Team nutzen. Eine andere Option besteht darin, mehr weibliche Mitarbeiter einzustellen und dabei die Vereinbarkeit von Familie und Beruf im eigenen Unternehmen zu überdenken. Auch Menschen mit Handicaps können wertvolle Mitarbeiter sein. Darüber hinaus kann das Unternehmen mehr Schulungen für seine Beschäftigten sowie Coaching-Programme für Führungskräfte anbieten. Ziel ist, dass sich alle Mitarbeiter im Unternehmen wohlfühlen und sich mit diesem identifizieren. „Tue Gutes und rede darüber“ – auch diese Maxime ist wichtig und eine der wirksamsten Maßnahmen, um gutes Personal im Unternehmen zu halten. Geld ist eben nicht alles; vielmehr kommt auch dem Ruf des Unternehmens eine hohe Bedeutung bei der Mitarbeiterbindung zu.

### Bundeslehranstalt Burg Warberg e. V.

Die Bundeslehranstalt Burg Warberg e. V. ist die führende Netzwerk- und Weiterbildungseinrichtung für das deutsche Agribusiness, insbesondere für den Agrarhandel. Das Spektrum der agrarisch bezogenen Seminare und Workshops orientiert sich an den dynamischen Entwicklungen und Herausforderungen der Unternehmen. Neben kaufmännischen Kenntnissen steht u. a. produktionstechnisches Know-how im Fokus der Aus-, Fort- und Weiterbildung. Die Bundeslehranstalt bietet eine Plattform für die systematische Personalplanung und -entwicklung. Garantie hierfür sind kompetente Dozenten, ein motiviertes Team und ein einzigartiges Ambiente. Die Bundeslehranstalt Burg Warberg e. V. veranstaltet Fachtagungen, bei denen sich Multiplikatoren und Meinungsführer der Branche treffen und aktuelle Themen diskutieren. Die Lehranstalt fördert die agrarhandelsfachliche und landwirtschaftliche Fortbildung, und dort besonders den Nachwuchs. Zu ihren Aufgaben gehören auch fachliche Studienreisen, Forschungsarbeiten sowie Maßnahmen, die auf eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit gerichtet sind.

Der letzte Themenbereich des Futtermittelhandelstages lautete **Mengen, Preise, Trends – Aktuelles zu den Märkten**.

Volker Hellmeyer (Bremer Landesbank) stellte dazu in seinem Vortrag **„Trump, Brexit – Chance oder Risiko?“** u. a. die drei Phasen der globalen Handelsgeschichte seit 1990 dar. Ausgangspunkt war der Fall des Kommunismus. Nach der Jahrtausendwende nahmen die Handelsbeschränkungen 16 Jahre lang immer mehr zu und seit 2016 werden nun offene Handelsauseinandersetzungen geführt. Der Freihandel unterliegt starken Machtinteressen. Das grundsätzliche Dilemma besteht darin, dass er zwar das globale Wachstum stärkt, nicht aber jede volkswirtschaftliche Struktur. Die Frage, ob der Protektionismus als Chance oder Risiko zu sehen ist, lässt sich nicht einfach beantworten. Die Handelsbeschränkungen erfordern auf jeden Fall Korrekturen, die durch die aktuellen Entwicklungen (Stichworte Trump und Brexit) eine besondere Herausforderung darstellen. Eine Lösung kann nur im Kontext der geopolitischen Auseinandersetzungen erfolgen. Die EU sollte eine eigenständige außenpolitische Ausrichtung entwerfen und leben. Betrachtet man die Zahlen, fällt auf, dass die EU-Haushaltsdaten positive Werte aufweisen, während die Zahlen in den USA, Japan und Großbritannien negativ ausfallen. Auch die Waren- und Dienstleistungsbilanz in der Euro-Zone ist fast durchweg positiv. Das BIP steigt wieder und liegt im positiven Bereich; die Arbeitslosigkeit ist so niedrig wie zuletzt im September 2009. Die Euro-Zone sei bislang einfach unterschätzt worden, schloss Hellmeyer seine Ausführungen.

Der letzte Vortrag **„Proteinmärkte und Biodiesel post 2020“** beleuchtete den Proteinmarkt im Hinblick auf Ölsaaten und die Rapserzeugung in Europa. René van der Poel (ADM, Straubing) erläuterte wie bereits einer seiner Vorredner, dass der Konsument die „Ohne Gentechnik“-Entwicklung vorantreibt. Das habe zur Folge, dass zunehmend Sojaschrot aus der europäischen Sojabohne genutzt wird und Rapsschrot als Substitut für Soja eine höhere Wertschätzung erfährt. Hinsichtlich der Biodiesel-, Biogas- und Bioethanol-Herstellung aus Ölsaaten wies der Referent darauf hin, dass die Verträge mit den Biogasanlagen im Jahr 2025 auslaufen und noch nicht klar ist, wie mit dem Anti-Dumping-Verfahren von Biodiesel umgegangen werden soll. Dieses Thema ist wichtig, weil die Agrarmärkte in den vergangenen 15 Jahren maßgeblich von den Biokraftstoffen beeinflusst wurden. So fließen gut zwei Drittel des produzierten Rapsöles in die Biodiesel-Erzeugung. Es wird in Zukunft also nicht langweilig, da Biokraftstoffe die Entwicklung der globalen Agrarmärkte auch weiterhin mitbestimmen werden.

V. Alberding

A small, handwritten mark or signature in red ink, located in the bottom right corner of the page.