

AGRA I

Junglandwirte und die Zukunft

Erstmals führt der Sächsische Landesbauernverband gemeinsam mit dem Landjugendverband am 29. April auf der agra 2005 eine Junglandwirtekonferenz durch. Von 10 bis 12 Uhr können Junglandwirte, Azubis, Fachschulstudenten und weitere Interessenten mit Staatsminister Stanislaw Tillich, SLB-Präsident Frank Rentzsch und Landjugendchef Tilo Moritz diskutieren. Zum Thema Auslandspraktika sind kompetente Ansprechpartner eingeladen. Für den Komplex Aus- und Weiterbildung sowie Aufstiegsqualifizierung stehen Referenten des Regierungspräsidiums Chemnitz sowie der Ländlichen Bildungsgesellschaft Canitz bereit.

AGRA II

Energietag zu Biogas und Biokraftstoffen

Neue Perspektiven für die Landwirtschaft eröffnen sich mit der Biogaserzeugung und -verwertung. Mit einer Verdoppelung der Anlagenkapazität von derzeit etwa 40 Anlagen in Sachsen ist kurzfristig zu rechnen. Auf dem „2. Mitteldeutschen Bioenergietag“ informieren die Landesanstalten für Landwirtschaft Sachsens, Thüringens und Sachsen-Anhalts zum Thema „Biogas und biogene Kraftstoffe“. Die Veranstaltung findet am 29. April von 11 bis 16 Uhr im Congress Center Leipzig auf der agra 2005 statt.

AGRA III

Genossen diskutieren mit Thalheim

Der Mitteldeutsche Genossenschaftsverband (MGV) präsentiert sich mit seinen Mitgliedern auf der agra 2005. Beispielhaft werden Produkte und Leistungen dargestellt und angeboten. Zudem findet die Mitgliederversammlung seiner Agrargenossenschaften am 28. April um 15.30 Uhr statt. Als Gastredner wird der parlamentarische Staatssekretär Gerald Thalheim zum Thema „Liberalisierung der Agrarmärkte“ erwartet. Mit seinem Präsidenten Dietmar Berger wirkte der MGV im Messebeirat aktiv an der Vorbereitung der agra mit.



Setzen auf Service: Bernhard Bertelsmeier und Sohn Marcus, der ebenfalls in der Geschäftsleitung des Unternehmens arbeitet. FOTO: KARSTEN BÄR

Leistung gefragt

Die Erhöhung der Schlagkraft und der Effektivität ist für Agrarbetriebe Ziel bei der Anschaffung von **TECHNIK**, sagt Bernhard Bertelsmeier vom Agrartechnik Vertrieb.

Für Bernhard Bertelsmeier ist es selbstverständlich, Mitglied im Sächsischen Landesbauernverband zu sein. „Ich verstehe das als Beitrag, die Arbeit des Verbandes zu unterstützen, der die Interessen meiner Kunden vertritt“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter der Agrartechnik Vertrieb Sachsen GmbH in Ebersbach bei Großenhain. „Wir sitzen schließlich im selben Boot.“

Geht es den Bauern schlecht, spürt das auch Bertelsmeier. Wie zuletzt im Dürrejahr 2003, als der Umsatz deutlich einbrach. „Wir hatten eine Delle von 15 % gegenüber 2002“, blickt der Landtechnik-Händler, der neben New Holland eine Reihe weiterer Landtechnik-Hersteller in Sachsen vertritt, zurück.

Aber auch das gute Erntejahr 2004 hat sich in den Bilanzen vom Agrartechnik Vertrieb widerspiegelt: 22 % Umsatzsteigerung gegenüber dem schlechten Vorjahr. „Das hat den Einbruch von 2003 wieder ausgeglichen und ist im langjährigen Vergleich ein normales bis gutes Ergebnis.“

Überdurchschnittlich gut verkauften sich im Vorjahr Mährescher, besonders die der New-Holland-Reihen CX und CR. „Hervorragend entwickelt hat sich auch das Geschäft mit Bodenbearbeitungstechnik von Horsch und Pflanzenschutz-

technik von Dammann, letzteres mit einer Steigerung um 200 % gegenüber dem Vorjahr“, so Bertelsmeier, der dies aber auch darauf zurückführt, daß sich beide Hersteller vom Direktvertrieb zurückgezogen haben. Ebenfalls überdurchschnittlich verkaufte sich Fütterungstechnik des Herstellers Strautmann. „Stabil auf hohem Niveau liegt der Umsatz von Gülle-Ausbringetechnik von Anaburger.“

Insgesamt gehe der Trend hin zu immer leistungsstärkeren Maschinen, konstatiert Bernhard Bertelsmeier. „Die Technik soll die Schlagkraft der Betriebe erhöhen und so exakt wie möglich arbeiten.“ Exakter Einsatz sei etwa beim Pflanzenschutz gefragt. „Die Sensibilität dafür nimmt immer mehr zu“, meint der Geschäftsführer. Dies sei aus seiner Sicht auch auf die künftige Koppelung der Beihilfen an die gute fachliche Praxis zurückzuführen.

Der Preisdruck bei der Milch wiederum trage dazu bei, daß die Fütterungssysteme immer stärker optimiert würden. „Eine Arbeitskraft muß in der Lage sein, eine größere Menge Tiere mit Futter in ausreichender Menge und Qualität zu versorgen.“ Insgesamt zeichne sich ab, daß die Wirtschaftlichkeit oben an stehe – zumindest in Betrieben, die es sich leisten können.

„In manchen Betrieben stehen andere Prioritäten an“, sagt Bertelsmeier mit Verweis auf die Alt-schuldenregelung.

Wie sich das Geschäft in den kommenden Jahren entwickeln werde, sei davon abhängig, wie sich die Agrarreform auf die hiesige Landwirtschaft auswirken wird. Entscheidend sind aus Sicht von Bertelsmeier hierbei die unter dem Begriff „Cross-Compliance“ zusammengefaßten Anforderungen: „Es wird darauf ankommen, wie streng dies ausgelegt wird. Wenn es nur darum geht, Beihilfen zu sparen, werden die Regeln wohl auch entsprechend streng angewandt werden.“ Dies würde dann auf sein Geschäft Auswirkungen haben. „Der Punkt ist, daß die Landwirtschaft ausreichend Geld für ihre Produktion bekommen muß.“ Angesichts ungleicher Produktionsbedingungen in Europa sei dies bereits jetzt schwer genug für die deutschen Landwirte.

Für die Zukunft plant die Agrartechnik Vertrieb Sachsen GmbH, noch mehr auf Service zu setzen. Eine Erweiterung des Betriebes ist geplant, es sollen zusätzliche Lagerkapazitäten geschaffen werden. Darüber hinaus will Bernhard Bertelsmeier die Servicebereitschaft ausbauen sowie gemeinsam mit Partnern als zusätzliche Leistung Coaching- und Trainingsmaßnahmen anbieten. „Es geht darum, die Fahrer zu befähigen, die Möglichkeiten von modernen Hochleistungsmähreschern besser nutzen zu können“, erklärt der Geschäftsführer. „Schwachpunkt bei den leistungsstärksten Maschinen ist nun mal der Mensch.“ KB

Kurzporträt

Die Agrartechnik Vertrieb Sachsen GmbH wurde 1990 durch Bernhard Bertelsmeier gegründet. Zu Beginn zunächst ein Ein-Mann-Betrieb, beschäftigt das Unternehmen heute 60 Mitarbeiter und unterhält neben dem Hauptsitz in Ebersbach bei Großenhain drei Niederlassungen in Radibor-Schwarzadler, Dobra und Großweitzschen. Der Agrartechnik Vertrieb verkauft und wartet Produkte führender Hersteller in Sachsen (östlich der Linie Leipzig-Chemnitz) und Südbrandenburg. Mehrfach wurden dem Unternehmen Serviceauszeichnungen (z.B. Bundes- und mehrfacher Landessieger des Shell-Service Award) verliehen.