

Meinung: Heiner Hoogen

Einzelabrechnung oder Paket?



„Schneller als beim Crob-Sharing mit all seinen offenen Fragen, sehe ich kurzfristig Chancen, Landwirten Dienstleistungspakete zu verkaufen,“ schildert Heiner Hoogen, Lohnunternehmer vom Niederrhein.

Heiner Hoogen ist ältester Sohn und Erbe des elterlichen 60 ha Betriebes in Alpen am Niederrhein. Er hat in Bonn Landwirtschaft studiert und seit Mitte

der 90er Jahre ist er selbstständiger Lohnunternehmer.

Neben der tiefen Bodenbearbeitung sieht Heiner Hoogen interessante Perspektiven in der flachen Bodenbearbeitung und Aussaat für landwirtschaftliche Kunden. Er gibt zu, dass hier der Markt äußerst schwierig ist. „Allein mit Pflügen kann ich keinen festen Mann beschäftigen“, schildert Hoogen die Situation. Mit leistungsfähigen 8-9schar-Pflug und 200 PS-Schlepper sei selbst auf großen Flächen kaum ein rentables Arbeiten möglich. Anders sieht für ihn die Rechnung aus, wenn die Pflugarbeit nicht isoliert gesehen wird, sondern als Teil eines Dienstleistungspaketes kalkuliert werden könnte, ausgerichtet für eine Kultur. In diese Richtung will er künftig gehen. Derzeit verhandelt er gerade mit einem Marktfruchtbetrieb in Sachsen-Anhalt über solch ein Paket für Getreidebau. Dieser Betrieb verdient sein Geld mit Sonderkulturen und will den Getreidebau an den Lohnunternehmer abgeben. Über das Prozedere sind sich beide aber lange nicht einig. Hoogen will zwar nach Hektar abrechnen, aber in Form von Einzelarbeits-Abrechnungen oder Paketpreis, wobei ihm letzteres in dieser Anlaufphase fast unmöglich erscheint. Es gibt zu viele offene Fragen z.B. wieviel und welche Pflanzenschutz- und Dünger-Anwendungen? Welche Arbeitsverfahren?

Als erste Zielgruppe für diese Paketangebote sieht Hoogen auch aus diesen Gründen nicht die Ackerbauern, sondern die Veredlungsbetriebe, die ihre Arbeitskraft voll im Stall einsetzen und Partner für ihre Marktfrüchte, Futterbergung und Gülleausbringung suchen. Nach dem Motto: „Ich liefere das wirtschaftseigene Futter“, will Hoogen vom Grasschnitt bis zur Siloabdeckung alles erledigen. Abgerechnet wird – so seine Vorstellung – nach Futterwert, zum Beispiel nach Megajoule (MJ). Wobei schon genau überlegt werden muss welche Risiken Lohnunternehmer und Landwirt tragen können. Wer trägt dabei das Wetterrisiko?

Da er bis dato noch keine Grünfüttererntechnik hat, kommt eine Investition nur bei mehrjährigen Vertragslaufzeit in Frage. Alternative sei die Kooperation. Heiner Hoogen kann sich gut vorstellen, solche Dienstleistungspakete mit anderen Lohnunternehmern zusammen zu schnüren, zum Beispiel mit Kollegen, die ihre Geräte nicht ausgelastet haben. Transporte von Feldhäckslern oder Silierwagen auch über größere Distanzen könnten durchaus Sinn machen, wenn sich der Einsatzzeitraum der teuren Maschinen so verlängern lässt.