

H 5988/1

top agrار

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE
LANDWIRTSCHAFT

www.topagrار.com

10 Oktober 2005

Teurer Diesel

**Mit Rapsöl
die Sprit-
kosten
bremsen?**



Dieter Bär:
Blumen und
Beratung

Vom Blumen-Profi bis zum Bildungshof

**Bauern mit neuen
Geschäftsideen**

Landwirte mit neuen



Bauernhof-Olympiade, Musik-Festivals oder Go-Kart-Verleih: Landwirte sind voller Ideen, wenn es um das Erschließen neuer Geschäftsfelder geht. top agrar zeigt neun interessante Beispiele.

Wenn Landwirte auf den zunehmenden Preisdruck nicht mit Wachstum in der Tierhaltung und im Pflanzenbau reagieren, heißt das noch lange nicht, dass sie das Handtuch werfen und aussteigen. Viele von ihnen wollen Unternehmer bleiben und bauen sich stattdessen zusätz-

liche Einkommensstandbeine auf ihren Höfen auf.

Dabei geht es nicht mehr allein um Neue Energien, Tourismus und Direktvermarktung. Bauernhöfe mit ihren Gebäuden, Maschinen, Flächen und dem Know-how und Engagement ihrer Betriebsleiter sind eine gute Basis für eine Vielzahl von weiteren Geschäftsfeldern.

Geschäftsideen

Sein Name ist Bär – Blumen-Bär

Ich wollte unbedingt Landwirt sein“, sagt Dieter Bär (37) aus Bad Krozingen in Baden-Württemberg. Doch der elterliche Nebenerwerbsbetrieb mit insgesamt sechs Hektar, auf denen Getreide, Mais und Wein angebaut werden, war zu klein. „Also musste ich mir etwas überlegen, was weniger Fläche benötigt“, erklärt er.

Eine solche Alternative entdeckte Bär während seiner Ausbildung. Damals lernte er das Konzept des Selbstopfückens von Blumen kennen. Als Student ließ sich der junge Landwirt von seinem Vater rund 1.000 € und bepflanzte 1992 sein erstes Blumenfeld. Obwohl ihn damals Familie und Freunde für verrückt erklärten, war das der Beginn einer Erfolgsgeschichte. Heute betreibt Bär 21 Felder mit Blumen zum Selbstopfücken (auf insgesamt 11 ha) im Raum Freiburg.

Seine Felder betreut er zusammen mit seinen Eltern, seiner Lebensgefährtin und einem Freund. Zusätzlich stellt er während der Saison zwei Aushilfen ein, die sich um die Instandhaltung der Felder kümmern. Die Blumenfelder sind hauptsächlich gepachtet und weit verstreut, um gegenseitige Konkurrenz zu vermeiden. Wenn er allabendlich die Kassen leert, legt Bär ca. 200 km zurück. Dabei ist er stets auf der Suche nach neuen Flächen, die direkt an vielbefahrenen Straßen liegen. Früher fragte er beim anliegenden Bauernhof, wem die Fläche gehört und ob er die Fläche oder einen Teil pachten könne. Heute kennt Bär bereits viele Verpächter und muss bei manchen erhöhte Pacht für seine „Sonderkulturen“ zahlen.

Steckbrief

- Die Idee: Blumen zum Selbstopfücken anbauen und gleichzeitig Landwirte darin zu beraten
- Investitionen: Rund 1.000 € Startkapital
- Arbeitsumfang: 50 % für Betreuung der eigenen Felder, 50 % für die Beratung der Landwirte
- Unternehmensform: Beratung in Form einer GmbH
- Weitere Informationen: www.blumenbaer.de

Neben dem „Flächenmanagement“ kümmert sich Bär um Pflanzenschutz und Aussaat. „Das lasse ich mir als Landwirt nicht nehmen“, meint der „Blumenwirt“ verschmitzt. Auf den Feldern des „Blumenbärs“ findet man hauptsächlich Gladiolen, Sonnenblumen, Tulpen, Narzissen und Lilien. Die meisten Blumenarten müssen zu mehreren Terminen gepflanzt werden, um eine möglichst lange Blütezeit zu erreichen, erklärt der Blumenspezialist. Bär baut jedoch nicht viele verschiedene Blumenarten an.

Die Kundschaft hat es dadurch bei der Auswahl leichter. Die Blumenkäufer sind sowohl Frauen als auch Männer, und neben „Ottonormalverbraucher“ pflücken auch Blumenhändler auf den



Wie vielfältig die Ideen sind, zeigt die Praxis. Die Beispiele reichen vom Hof mit eigenem Bildungshaus bis zum Handel mit Go-Carts. top agrar stellt in dieser Ausgabe neun Landwirte vor, die sich mit außergewöhnlichen Geschäftsideen neue Einkommensquellen erschlossen haben.

Egal ob die Idee zu einem neuen Betriebszweig spontan kam oder sich lang-

sam entwickelt hat, für eine erfolgreiche Umsetzung spielen fast immer diese Faktoren eine wichtige Rolle:

- Mit dem neuen Geschäftsfeld gelingt es, bereits vorhandene Kapazitäten, zum Beispiel Gebäude oder Flächen, wieder oder besser zu nutzen.
- Der neue Betriebszweig entspricht den Neigungen und Interessen des Betriebs-

leiters oder seiner Frau. Im günstigsten Fall entwickelt sich sogar ein Hobby zum Geschäftsfeld.

- Je origineller die Idee, um so größer ist die Chance, mit dem neuen Betriebszweig vernünftige Margen zu erzielen.
- Selbstläufer gibt es nicht. Erfolgreich bleibt nur, wer ständig am Ball bleibt und sein Geschäftsfeld weiterentwickelt. -do-

Feldern. „Ein Feld ist rentabel, wenn 60 % der gepflückten Blumen bezahlt werden“, so Bär's Erfahrung. Der Landwirt hat jedoch beobachtet, dass in den letzten Jahren die Zahlungsmoral stark nachgelassen hat. Mittlerweile werden Feld- und Personenkontrollen verstärkt durchgeführt.

Blumen und Beratung

Die Idee der Blumenfelder regte bei vielen Berufskollegen Interesse. Bär wurde zunehmend von Landwirten angesprochen, ob er ihnen nicht Tipps beim Anbau der Blumen geben und bei der Beschaffung des Pflanz- und Saatguts helfen könne. Angeregt durch den wachsenden Bedarf an Beratung und Vertrieb, machte sich der Agraringenieur 1997 als Berater selbstständig. In den vergangenen Jahren stieg die Zahl „seiner“ Betriebe auf rund 500 an. Er berät jetzt Landwirte aus Deutschland, Österreich und Frankreich bei der Gestaltung, der Ausstattung und Pflege ihrer Blumenfelder.

Die Erfahrungen, die Bär auf den eigenen Feldern sammelt, werden in der Beratung an die Landwirte weitergegeben. Auf seinen Feldern führt er jedes Jahr kleine Versuche zu Sortenwahl und Pflanzenschutz durch. Einmal im Jahr lädt er die zu beratenden Betriebe zu einem Feldtag nach Bad Krozingen ein, wo die neuesten Sorten- und Pflanzenschutzversuche vorgestellt werden. Zudem besucht Bär auch viele seiner Beratungsbetriebe direkt.

Wegen des wachsenden Aufwands und der zunehmenden Verantwortung gründete Bär in 2000 die „Blumenbär GmbH“. Dadurch wurden Vertrieb und Beratung rechtlich von den eigenen Blumenfeldern getrennt. Die Betriebszweige tragen heute etwa gleich viel zum erwirtschafteten Einkommen bei, so Bär.

Die meiste Arbeit fällt im „Blumenbetrieb“ im März und April an. Dann beginnt Bär mit der Aussaat auf den eigenen Feldern. Zusätzlich muss er „nebenbei“ seinen Landwirten volle Beratung bieten. Doch seit der Einführung des E-Mail-Newsletters vom „Blumenbär“ in diesem Frühjahr werden die aktuellen Tipps zu Pflanzenschutz und Saatgut direkt an seine Beratungsbetriebe geschickt. „Das hat mir die Arbeit deutlich erleichtert“, sagt Bär.

Telse Mentz

Rufen Sie uns an.
Wir beraten Sie gerne!



Blumenbär GmbH
Bremgartener Straße 7a
79189 Bad Krozingen

Telefon: +49 (0) 76 33 / 94 82 91
Telefax: +49 (0) 76 33 / 94 82 92
Email: info@blumenbaer.de
Internet: www.blumenbaer.de