

# Rundum-Service aus einer Hand

## Verträge mit dem Maschinenring über komplette Bewirtschaftung

*Wie bringt man ein Lohnunternehmen, einen landwirtschaftlichen Nebenerwerbsbetrieb und eine gewerbliche Handwerksfirma unter einen Hut?*

*Klaus Müller arbeitet aus diesem Grund eng mit seinem Kollegen Horst Werner zusammen. Dieser übernimmt zuverlässig die komplette Bewirtschaftung der Landwirtschaftsflächen. Abgerechnet wird korrekt und fair über den MR.*

**B**eide Partner sind mit Begeisterung Landwirte und das, obwohl sie ursprünglich gar keine Höfe hatten. „Vor 15 Jahren gründete ich mein Lohnunternehmen mit einem Mähdrescher und parallel dazu den landwirtschaftlichen Betrieb mit zwei Hektar. Etwa zur gleichen Zeit fing Horst seine Landwirtschaft im Nebenerwerb mit ebenso wenig Fläche an. Wir entwickelten uns und mittlerweile bestellen wir zusammen rund 160 ha“, berichtet Klaus Müller stolz.

Der 50-Jährige setzt als Lohnunternehmer vier Mähdrescher, einen Häcksler und zwei Teleskoplader ein, führt den Hof mit über 100 ha und Mutterkuhhaltung und betreibt einen Metallbaubetrieb mit 15 Mitarbeitern. Neben Organisationstalent und Unternehmereinsatz ist dies nur durch die Unterstützung seiner Frau im Büro und seines Kompagnons in der Außenwirtschaft möglich. Horst Werner bewirtschaftet im Rahmen des Maschinenringes kompetent die Flächen Müllers mit. „Wir haben eine langfristige Kooperation, von der wir alle zwei profitieren. Auch weiterhin will jeder Einzelne expandieren und die Maschinen noch besser auslasten“, blickt Horst Werner, ebenfalls aus Oerlenbach, optimistisch in die Zukunft.

## Vertrauen und gute Logistik sind notwendig

Komplettbewirtschaftung ist Vertrauenssache. Schließlich möchte jeder Auftraggeber auf seinen Flächen optimale Ergebnisse erzielen. „Hier bin ich von der Kompetenz meines Partners absolut überzeugt“, bekräftigt Auftraggeber Müller. Moderne Technik, gute Pflege und bester Zustand der Maschinen sind wichtig – genauso wie die einwandfreie Arbeiterledigung draußen auf dem Feld. Entscheidend für das Gelingen ist es, die Abläufe beider Betriebe aufeinander abzustimmen. Und dies beginnt bereits bei der Anbauplanung. Entsprechend setzt man sich zusammen und bespricht anhand der Flurkarten die anstehenden Arbeiten. Ganz selbstverständlich wird dabei auf örtliche Gegebenheiten eingegangen, mit denen Horst Werner bestens vertraut ist.

Sowohl Klaus Müller als auch Horst Werner verstehen sich als ‚richtige Landwirte‘. „Es ärgert mich, wenn manche meinen, dass man im Nebenerwerb mit veralteter Technik arbeiten könne und moderne Maschinen gar nicht brauche. Gerade wir müssen schlagkräftig sein und flexibel arbeiten, da der zeitliche Faktor durch den Hauptberuf begrenzt ist“, meint Klaus Müller. Freilich müsse man auf eine gute Auslastung achten, weil sonst die Maschinenkosten explodieren.

## Pflanzenschutz wird verstärkt ausgelagert

So arbeitet Horst Werner mit seiner modernen gezogenen Pflanzenschutzspritze mit einer Arbeitsbreite von 21 m und einem 2600-l-Tank zudem bei weiteren Kollegen. „Gesetzliche Vorschriften sowie die Mittelauswahl werden immer umfangreicher. Viele Betriebsleiter wollen sich mit der schwierigen Materie nicht mehr auseinandersetzen und kaufen lieber die Dienstleistung. Und unsere Auftragnehmer arbeiten in diesem Bereich besonders sorgfältig und verantwortungsbewusst“, beobachtet Brigitte Haas, Geschäftsführerin des MR Saale-Rhön e.V. In ihrem Ringgebiet stieg der Verrechnungswert beim Pflanzenschutz in den Jahren 2000 bis 2008 um 30 Prozent. Das MR-Belegheft wird in der Praxis zur Abrechnung und gleichzeitig zur Dokumentation von überbe-

trieblich durchgeführten Pflanzenschutzmaßnahmen verwendet.

Ständige Weiterbildung ist speziell im Pflanzenschutz ein Muss. Fachzeitschriften, Pflanzenbautage sowie Schulungen im Winter gehören für Horst Werner selbstverständlich dazu. „Ich bin mit Leib und Seele bei der Sache, und so beschäftige ich mich gerne mit der Thematik. Bis jetzt sind alle mit meiner Arbeit zufrieden“, freut sich der Auftragnehmer.

## Lohnunternehmen soll sich lohnen

Neben guter Technik und fachkundigen Mitarbeitern ist für Klaus Müller Organisation und Logistik der Schlüssel jeden erfolgreichen Unternehmens. Und was er selbst als Auftraggeber erfüllt, erwartet er als Lohnunternehmer von seinen Kunden. „Ich mache sehr wohl einen günstigen Preis, wenn die Einsatzbedingungen stimmen. Große Erntemaschinen sind aber teuer – da macht es keinen Sinn, mit ihnen kreuz und quer zu fahren. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass man mit den Auftraggebern dieses Problem ganz konkret ansprechen muss, dann haben sie hierfür Verständnis“, unterstreicht er.

Wichtig ist es ihm, seine Kunden anständig und verlässlich zu bedienen. „Heuer haben wir unter anderem mit einem neuen Claas Lexion mit einer Arbeitsbreite von 7,50 m gedroschen – und alles hat gut ge-

klappt. Mein ältester Mähdrescher ist noch in Schuss und gibt uns Sicherheit. Fällt wirklich eine andere Maschine aus, so leistet er noch gute Arbeit“, so Müller. Positiv beurteilt er die Maschinenbruchversicherung, die er als Art Vollkaskoversicherung bezeichnet.

Im Gegensatz zu manchen Lohnunternehmern arbeitet Klaus Müller nicht zu Dumpingpreisen. „Ich bin Lohnunternehmer und kein Veranstalter von Wunschkonzerten“, sagt er unverblümt. Aufgrund seiner weiteren Standbeine müsse er nicht zu jedem Preis fahren. Sohn Mario ist von der Technik ebenfalls begeistert und in der Werkstatt sowie auf den Maschinen im Einsatz. Der 19-Jährige ist in das Unternehmen hineingewachsen und die Arbeit macht ihm Spaß. „Nach meiner Ausbildung zum Mechatroniker überlege ich mir, als Servicetechniker weiter zu machen“, erzählt der Junior. Vater und Sohn freuen sich gemeinsam darüber, dass ihre Werkstatt vom TÜV für Ausstattung und Leistung das goldene Abzeichen erhalten hat. Eingebunden ist außerdem Steffen Müller, der Bruder von Klaus. Er ist Chef in der Werkstatt und dort in der Saison viele Nächte zu finden. Zudem springt er bei Arbeitsspitzen am Feld ein.

## Abrechnungsstelle MR

Horst Werner und Klaus Müller rechnen alle Einsätze über den MR Saale-Rhön e.V. ab. „Ich bin über den Service des Maschinenringes wirklich froh. Durch diese Möglichkeit spare ich mir im Büro viel Zeit und Kosten. Die Daten übermittle ich bequem per Fax an die MR-Geschäftsstelle – und alles weitere läuft wie von selbst“, ist Klaus Müller vom Ablauf sehr angetan.

Auf jedem Fahrzeug befinden sich Stifte und der MR-Verrechnungsblock, in dem sofort die notwendigen Angaben eingetragen werden. Ehrliche Bezahlung gehört für die Partner dazu. „Wir unterstützen uns gegenseitig und wissen, dass wir uns aufeinander verlassen können. Dessen ungeachtet ist eine klare Abrechnung nötig“, versichern die Landwirte, die ihre Arbeit in der Landwirtschaft sehr schätzen. Das gemeinsame Wirken ermöglicht es ihnen, ihre Leidenschaft gleichfalls als Erwerbszweig auszuüben. Mittlerweile geht die Kooperation so weit, dass sie miteinander eine Maschinen- und eine Lagerhalle errichtet haben. Offen sind die Beiden auch für weitere Partnerschaften. Grundvoraussetzung hierfür ist, wie bei allen Beziehungen, dass man menschlich zueinander passt. Organisatorisch und technisch ist vieles machbar – die Kunst ist es, die Zusammenarbeit menschenmöglich zu machen.

**Veronika Fick-Haas**  
für KBM e.V., Neuburg



**Die Zusammenarbeit hat sich bewährt.** Klaus Müller mit Brigitte Haas und Horst Werner (unten v. r.) sowie Sohn Mario (oben).