

## Chancen und Potenziale nutzen

**Neugierig sein, mit den Partnern kommunizieren und gut vorbereitet in Verhandlungen gehen – dazu ermunterte Temme Struck die Mitglieder des Verbandes Landwirtschaftlicher Fachbildung des Kreises Schleswig-Flensburg in seinem Vortrag bei der Mitgliederversammlung in Tarp.**

Temme Struck ist Landwirt und Viehhändler in Angeln: „Ich komme auf viele Betriebe, sehe viele interessante Sachen und frage mich manchmal: Temme, warum hast du das eigentlich nicht so gemacht?“ Mit seiner persönlichen und direkten Art hatte Temme Struck aus Thumby die gut 55 Zuhörer schnell an seiner Seite. In seinem Vortrag empfahl der Referent den Landwirten, erfolgreiche Betriebe zu besuchen, um von diesen zu lernen. „Keiner wird Sie zurückweisen, wenn Sie fragen, Sie haben die Chance, viel zu lernen.“

Der Landwirt und Schweinehändler zeigte an Beispielen bekannter Discounter auf, welcher Strukturwandel seiner Meinung nach auf die Schweinehalter zukommen wird. Sein Rat aus Sicht des Händlers, wie Betriebe dieser Entwicklung begegnen können: Vor allem die innerbetriebliche Logistik verbessern und mit anliefergerechten Hofplätzen Zeit und Geld sparen. Doch nicht nur seinen Betrieb, sondern auch seinen Arbeitsalltag sollte ein Unternehmer gut strukturieren. Es ist wichtig, seine Zeit sinnvoll einteilen zu können.



Der Vorstand des vlf Schleswig-Flensburg freute sich über eine anregende Diskussion mit Temme Struck.  
Foto: Solveig Ohlmer

So sollten beispielsweise Treffen mit Vertretern nur nach Terminabsprache wahrgenommen werden.

Struktur ist auch für Verhandlungen von höchster Wichtigkeit. Der Referent empfahl, sich auf anstehende Gespräche mit Banken, Versicherungen und Vertretern gut vorzubereiten. Außerdem schlug er vor, die Banken in den Betrieb einzuladen, um eine vertrauensvolle Basis für Verhandlungen zu schaffen. Dabei ist unbedingt darauf zu achten, den Betrieb auch gut zu präsentieren: „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.“

Als Tipp für Finanzgespräche mit Banken gab Temme Struck seinen Zu-

hörern mit auf den Weg, eine Art „Bewerbungsmappe“ für den Betrieb anzulegen, in welcher der Zinsstand und eine Auflistung der Verpflichtungen zu finden sind, aber auch Fotos vom Betrieb enthalten sind. Mit dieser Unterlage ließe sich auch der Mitarbeiter im Background einer Bank, der über eine Kreditvergabe mitentscheidet, überzeugen.

Als weiteres wichtiges Thema sprach der Unternehmer Struck die Kommunikation mit den Partnern an: „Wenn ich als Unternehmer nicht pünktlich zahlen kann, muss ich es kommunizieren. Wenn Sie finanzielle Probleme haben, rufen Sie bei den

Gläubigern und Banken an, und erklären Sie die Situation.“ Auch die innerbetriebliche Kommunikation sollte stimmen, denn: „Wie kann ein Mitarbeiter von den blauen Augen des Chefs ablesen, was dieser will – der Unternehmer muss den Mund aufmachen und sagen, was er will.“ Auch Generationskonflikte in Betrieb resultieren nach der Meinung Strucks häufig aus Kommunikationsstörungen: „Dabei macht es doch keinen Sinn, wenn jeder für sich alleine kämpft – das kostet nur Geld.“

Temme Struck empfahl, die Vorteile des Produktionsstandorts Schleswig-Holstein zu nutzen. Zum einen seien aufgrund der geringen Besiedlung die Landpreise noch nicht so hoch wie in anderen Gebieten, zum anderen könnten schleswig-holsteinische Betriebe mit frischer anstatt tiefgefrorener Ware trumpfen. Der Unternehmer wies abermals darauf hin, die Chancen, die das persönliche Potenzial biete, zu nutzen, und stellte eindringlich klar: „Wir müssen gut sein.“

Am Ende des Vortrags dankte Jörg Klinker, der Vorsitzende des vlf Schleswig-Flensburg, dem Referenten für „den Blick über den Teller“ und lud alle Zuhörer zu einem gemeinsamen Austausch ein, die dieser Einladung gerne nachkamen.

**Solveig Ohlmer**  
**Verband Landwirtschaftlicher**  
**Fachbildung Schleswig-Holstein**  
**sohlmer@lksh.de**  
**Tel.: 0 43 31-94 53-217**