



**FARM &
FOOD 4.0**
INNOVATORS NETWORK

5 LEARNINGS AUS DEM PRAXIS-TALK #02

DIGITALER AGRARHANDEL – DAS RICHTIGE FÜR DEINEN BETRIEB ODER NUR DIGITALISIERUNGS-HYPE?

Agrando

NEX↑T Farming



HORSCH

**BAUERN
ZEITUNG**





Der digitale Agrarhandel verspricht bessere Preise, mehr Transparenz, Zeitersparnis und Einfachheit. Sowieso soll die Digitalisierung riesige Chancen für die Landwirtschaft bieten, das ist die einhellige Meinung der Agrarbranche - aber auch die der Landwirte?

Darüber diskutierten wir beim zweiten Praxis-Talk am 17. Dezember 2020. Es ging dabei nicht um die Frage „Online oder offline?“, sondern um neue Chancen für aktive landwirtschaftliche Betriebe. Unsere eingeladenen LandwirtInnen machten den Praxis-Check und fühlten den Gästen aus der Welt des digitalen Agrarhandels auf den Zahn. Hier findest Du die fünf wichtigsten Learnings.

Der Praxis-Talk ist die neue digitale Veranstaltungsserie von Farm & Food, dem E-Learning-Anbieter Landakademie und der Bauernzeitung. Mit dem Praxis-Talk wollen wir gemeinsam Wissen vermitteln, das für Innovationen und für die Zukunft der Landwirtschaft wichtig ist.

LEARNING 1

Der wirkliche Vorteil des digitalen Agrarhandels? Informationstransparenz.

Denkt man an den digitalen Agrarhandel, so denkt man vor allem an günstigere Preise. Dabei liegt der größte Vorteil in der Transparenz von Informationen. LandwirtInnen müssen jederzeit wichtige Entscheidungen treffen: Die richtige Entscheidung, um kurzfristig den maximalen Profit für das eigene Unternehmen zu erwirtschaften und um gleichzeitig langfristig fit für die Zukunft zu bleiben.

Hier können digitale Anbieter helfen. Sie können dir transparente Informationen über potenzielle Geschäftspartner geben und eine höhere Vergleichbarkeit schaffen. Sie zeigen dir Alternativen auf, anhand derer du Entscheidungen eventuell anders triffst, als du sie davor getroffen hättest.

Eventuell bleibst du am Ende des Prozesses sogar bei deinem vertrauten Händler – wichtig ist nur, dass es eine differenzierte Entscheidung ist.

LEARNING 1



Wir wollen eine höhere Vergleichbarkeit schaffen, ein Additiv, eine Ergänzung.

Tobias Fallmeier

Kommentare aus dem Publikum:

Gerade bei Saatgut und PSM sehe ich das kritisch. Was ist, wenn man schnell noch was braucht.

Eine der wesentlichen Aufgaben der Plattformen ist aus meiner Sicht das Senken von Transaktionskosten.

LEARNING 2

Bist du „Digital Ready“?

Digitale Agrarhändler sind dein Digitalisierungspartner.

Der digitale Agrarhandel ist, so wie viele Produkte der Digitalisierung, stark erklärungsbedürftig. Nicht nur sind die Prozesse dahinter schwer zu verstehen, auch erfordern die neuen Marktplätze grundlegende Verhaltensänderungen von Landwirtinnen und Landwirten.

Die Unternehmen am Markt müssen zwischenmenschliche Partnerschaften aufbauen und bei Fragen rund um die Umstellung auf neue Systeme unterstützen, damit sich die Mehrwerte der Plattformen voll entfalten können. Dazu gehört es, LandwirtInnen als Geschäftsführer ernst zu nehmen und wertfrei zu akzeptieren, dass diese unter Umständen weniger digital affin sind.

Es ist die Aufgabe der digitalen Anbieter, die Transformationsleistung gemeinsam mit dir zu erbringen.

LEARNING 2



Unsere Kunden sind Geschäftsführer von Unternehmen und wir müssen sie auch so behandeln.

Jonathan Bernwieser

Kommentare aus dem Publikum:

Viele Landwirte haben Probleme mit den Anwendungen und auch wenig Interesse, noch mehr Zeit am PC zu verbringen.

Könnte das die Landwirte nicht auch überfordern? Wenn sie während des gesamten Prozesses begleitet werden und Empfehlungen erhalten?

LEARNING 3

Deine Daten gehören dir. Nutze ihre Mehrwerte.

Diskutiert man in Deutschland zum Thema digitale Daten, so wird oft stark pauschalisiert und Ängste bezüglich Datensicherheit geschürt. Dabei muss man unterscheiden, ob man über personenbezogene Daten spricht, oder betriebliche Daten mit einem konkreten Mehrwert für LandwirtInnen.

Wenn du dich in „weichen Faktoren“ von anderen Betrieben unterscheidest und zum Beispiel auf Regionalität oder ein Mehr an Tierwohl achtest, kannst du mit deinen Daten mehr Geld für deine Produkte bekommen. Genau hier können digitale Plattformen ansetzen, und dem Händler entsprechende Informationen mitliefern, die sich später im Produkt widerspiegeln und die VerbraucherInnen ansprechen.

Du kannst deine Daten aktiv in die Hand nehmen und mit ihnen arbeiten, um deine Ziele zu erreichen.

LEARNING 3



Digitalisierung und Daten haben nur einen Zweck: ein Produkt zu erzeugen und Mehrwert zu schaffen.

Gunnar Zinkhahn

Kommentare aus dem Publikum:

Daten, die Nutzer/Verbraucher generieren, werden in der Regel einseitig, als ein zu schützendes Gut, angesehen. Mich fasziniert hier der grundsätzliche Gedanke des Empowerments.

Wie seht ihr das Thema Datensicherheit? Gibt es bei euch Bedenken und wie nehmt ihr das Thema bei euren KollegInnen wahr?

LEARNING 4

Deine Zeit wird immer kostbarer. Vermeide Ineffizienzen.

LandwirtInnen müssen immer mehr Zeit im Büro verbringen. Dabei ist Zeit für landwirtschaftliche Betriebe ein besonders kostbares Gut und könnte im Stall oder auf dem Acker besser eingesetzt werden.

Hier können digitale Anbieter helfen und dafür sorgen, dass deine Zeit effizienter eingesetzt wird – indem sie die Recherche für dich übernehmen und deine Daten für zukünftige Transaktionen auswerten. Dabei dürfen aber auf keinen Fall viele kleine Lösungen und Plattformen entstehen, in die sich LandwirtInnen separat einloggen müssen.

Der digitale Agrarhandel soll die Komplexität für dich herausnehmen und nicht noch mehr Komplexität bringen.

LEARNING 4



Wir merken schon, dass das auf uns zukommt und, dass das für uns immer interessanter wird.

Johanna von Münchhausen

Kommentare aus dem Publikum:

Hört sich sehr komplex an. Ich mache seit 25 Jahren Online-Agrarhandel per SMS.

Werden sich bei den landwirtschaftlichen Plattformen nicht langfristig auch digitale Monopole entwickeln, was im Beispiel von Google, Amazon, etc. kritisiert wird, aber für Bequemlichkeit beim Kunden sorgt (Stichwort: 5 unterschiedliche Logins)?

LEARNING 5

Beziehungen sind wichtig – auch online.

Es ist ein weit verbreitetes Vorurteil, dass digitale Lösungen immer den persönlichen Kontakt schmälern. Dabei heißt es eben nicht sofort „total digital“.

Vertrauensvolle, traditionelle Geschäftsbeziehungen haben ganz klare Vorteile, die auch der digitale Agrarhandel nicht nehmen möchte. Vielmehr bemühen sich die Plattformen darum, mit lokalen Händlern zu kooperieren und ihnen Raum für ihr Geschäft und für ihre persönliche Beziehung zu geben. Zudem wollen sie selbst eine Beziehung zu LandwirtInnen aufbauen und nicht nur als digitales Produkt angesehen werden.

Es gibt nicht nur eine Online- und eine Offline-Welt. Beide werden in Zukunft Hand in Hand gehen.

LEARNING 5



Da bin ich dann auch wirklich altbackener Landwirt – also so ganz ohne Gesicht funktioniert das bei mir auch nicht.

Martina Junker

Kommentare aus dem Publikum:

Landwirte haben gute regionale Kontakte zu Beratern. Wie will man diese Beziehung digital abbilden?

Der Landhandel vor Ort ist oft Abends noch da. Lückenbüßer darf der auch nicht werden.

UMFRAGE

Frage 1:

Was wünscht ihr euch zu Weihnachten?

Technologie



Socken

Frage 2:

Habt ihr schon Betriebsmittel online bestellt?

Ja



Nein

Frage 3:

Bietet Online-Vermarktung neue Handlungsfreiheit?

Ja



Nein

Frage 4:

Werden wir in 10 Jahren noch diskutieren, ob wir Daten in der Landwirtschaft nutzen?

Ja



Nein

TEILNEHMER



na



Martina



Tobias (cropsot)



han (Agrado)



Matthias Lech (Farm & Foo...



Gunnar (NEXT Farming)



Johanna von Münchhausen

Johanna von Münchhausen ist gelernte und studierte Landwirtin. Sie kennt die landwirtschaftliche Praxis ebenso wie die Welt des analogen Agrarhandels: Während sie früher den Betrieb Schlossgut Alt Madlitz leitete, arbeitet sie nun in dem wachsenden Unternehmen ihrer Familie, der Handelsgesellschaft für Naturprodukte Gut Rosenkrantz in Neumünster. Gut Rosenkrantz beliefert Kunden im In- und Ausland mit Back-Rohstoffen, Getreide, Saatgut, Dünger und Futtermitteln in Bio- und Bioland-Qualität.



Martina Junker

Martina betreibt eine Bullenmast mit 300 Bullen und bewirtschaftet 70 ha Ackerland und 20 ha Grünland in der Nähe von Lüneburg. Dort baut sie Winterweizen, Wintergerste und Silomais an. Die gelernte Landwirtin arbeitete zunächst als Milchkontrollassistentin und übernahm 2001 den elterlichen Hof. Martina ist digital affin und möchte, dass ihr Betrieb fit für die Zukunft bleibt. Beim Praxis-Talk fühlte sie den digitalen Agrarhändlern auf den Zahn.



Gunnar Zinkhahn

Gunnar Zinkhahn ist Geschäftsführer von FarmFacts, einem etablierten Unternehmen für umfassende Digital-Farming-Lösungen, welches mit NEXT Farming ganzheitliche Lösungen für die Landwirtschaft entwickelt. NEXT Farming verfügt seit Sommer 2020 auch über einen integrierten digitalen Marktplatz für die Betriebsmittelbestellung. Landwirte sollen so Zeit und Aufwand sparen. Als ehemaliger Berater geht es für Gunnar vor allem darum, für seine Kunden Komplexität herauszunehmen.



Jonathan Bernwieser

Jonathan Bernwieser ist Gründer und Geschäftsführer von Agrando, dem Pionier des digitalen Agrarhandels in Deutschland. Jonathan ist studierter Wirtschaftsinformatiker und selbst auf einem landwirtschaftlichen Familienbetrieb aufgewachsen. Er kennt die Herausforderungen, denen sich Landwirte heute und morgen stellen müssen. Mit Agrando will er den Agrarhandel europaweit digitalisieren und ist überzeugt, dass dies der Weg ist, eine zukunftssichere Landwirtschaft zu gestalten.



Tobias Fallmeier

Tobias Fallmeier ist studierter Landwirt im Agribusiness und Gründer und Geschäftsführer von cropspot, einem im April 2019 gegründeten Start-Up aus Hamburg. Aus seiner langjährigen Erfahrung im Getreide- und Ölsaatenhandel resultierte die Motivation eine Handelsplattform für Agrarrohstoffe zu schaffen, die dem Landwirt eine einfachere Vermarktung und bessere Kostenstruktur ermöglicht. Ihn begeistert die Möglichkeit, aktiv die Zukunft der deutschen Landwirtschaft mitzugestalten.

VIELEN DANK & STAY TUNED!

Gummistiefel statt Lackschuh! Nach vier Jahren Farm & Food Kongress in Berlin wechseln wir jetzt das Schuhwerk und stellen euch, die Landwirtinnen und Landwirte, in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Der Praxis-Talk ist unser monatliches Format für die Gestalter und Vorausdenker der Landwirtschaft.

Melde Dich jetzt schon für den nächsten Praxis-Talk an:

www.farm-and-food.com/praxis-talk/



**FARM &
FOOD 4.0**
INNOVATORS NETWORK

Farm & Food 4.0
dbv network GmbH
www.farm-and-food.com

AR-Vorsitzender: Johannes Röring
Geschäftsführung: Lothar Meier,
Christian Schmidt-Hamkens, Malte Schwerdtfeger
Amtsgericht: Berlin-Charlottenburg
HRB 34451