

Jürgen Freudenberger (rechts) und Stephan Buchholz gehen davon aus, dass sich die Zahlen im kommenden Jahr wieder verbessern.

Foto: Tanja Ochs



Von unserer Redakteurin
Tanja Ochs

Die Preise sinken, die Kosten steigen. Immerhin fiel die Getreideernte im vergangenen Jahr überraschend gut aus. Trotzdem ist die Lage der Landwirtschaft alles andere als rosig: „Es ist ein schwieriges Umfeld“, sagt Jürgen Freudenberger, Geschäftsführer des Kraichgau-Raiffeisenzentrums (KRZ). Die Zahlen, die er bei der Generalversammlung heute Abend in Bad Rappenau vorlegen wird, sind wenig erfreulich. Zwar liegt der Umsatz annähernd auf Vorjahresniveau, der Rohertrag ist dennoch rückläufig. Die Gewinn fällt mit 82 000 Euro deutlich niedriger als 2014 aus, da lag der Jahresüberschuss bei mehr als 220 000 Euro.

Die Dividende sinkt, „das erste Mal seit vielen Jahren“, wie Prokurist Stephan Buchholz erklärt, auf drei Prozent. Außerdem wird es erstmal eine Investitionspause geben, wenn der Markt in Bad Rappenau fertiggestellt ist. Bis 2017 wird in der Kurstadt für insgesamt 7,5 Millionen Euro die Verkaufsfläche verdoppelt, um den Baumarktsektor auszubauen, Netto-Markt und Tankstelle werden dafür verlegt und ebenfalls vergrößert.

Auftritt Die Alternative wäre das Aus für den Rappenauer Markt gewesen, aber „wir haben uns für den Schritt nach vorn entschieden“, erklärt Freudenberger. In der Raiffeisenstraße seien die Karten im Kampf um den Kunden neu gemischt worden, das KRZ habe einen neuen Auftritt gebraucht. „Wir konnten so nicht weitermachen“, erklärt der Geschäftsführer. Dasselbe gilt für Bammental. Auch in Eppin-

gen und Sinsheim werde man am Marktauftritt feilen müssen, da an beiden Standorten die Umsatzgrenzen erreicht seien. Im Eppinger Häge-Bau-Center sieht es ähnlich aus. Der Raiffeisenmarkt in Kürnbach ist inzwischen zu, das jedoch sei die einzige Schließung, betont Freudenberger. „Wir haben keine Hau-Ruck-Aktion nötig.“ Das KRZ habe die Kosten im Blick, außerdem werde das Ergebnis für 2016 vermutlich positiver ausfallen. Daraufweise der Verlauf der ersten Monate hin, sagt Buchholz optimistisch.

Die Genossenschaft, deren Einzugsgebiet zwischen Bad Rappenau, Eppingen und Meckesheim liegt, ist nach wie vor agrar-orientiert. „Das wird auch in Zukunft unser Hauptgeschäft bleiben“, betont Freudenberger. 70 Prozent des Geschäfts liegen

Weniger Geld für die Genossen

KRAICHGAU Raiffeisenzentrum macht weniger Gewinn – Keine Schließungen geplant

Rückgang kompensiert

Die baden-württembergischen Raiffeisen-Genossenschaften haben im vergangenen Jahr fast 1,1 Milliarden Euro Umsatz gemacht, das sind fast fünf Prozent weniger als 2014. Die **größte Primär-genossenschaft**, das Kraichgau-Raiffeisenzentrum, konnte den sinkenden Ertrag teilweise mit betrieblichen Einnahmen kompensieren. Insgesamt liegt der Jahresüber-

schuss bei 78 000 Euro. Die Rücklagen sind vergleichbar mit dem Vorjahr, allerdings ist der Bilanzgewinn der Kraichgauer von 222 000 Euro im Jahr 2014 auf 82 000 Euro gesunken. Als Dividende werden drei Prozent ausgeschüttet, das sind insgesamt 48 891 Euro. Die Genossenschaft hat derzeit 1929 Mitglieder, die 4394 Geschäftsanteile gezeichnet haben. tox

in der Landwirtschaft. Mit einem Getreidehandelsvolumen von mehr als 200 000 Tonnen bilden die Kraichgauer die größte Primär-genossenschaft Baden-Württembergs. Mit Erfolg wurde 2015 die Produktion von Futtermitteln erweitert, in diesem Bereich stieg der

Umsatz ebenso wie beim Saatgut. Einbußen von fast 14 Prozent musste das KRZ jedoch bei Pflanzenschutzmitteln hinnehmen.

Chemie „Wir setzen auf integrierten Anbau“, erklärt Freudenberger. Das heiße: so wenig Pflanzenschutz-

mittel wie möglich, so viel wie nötig. Der trockene Sommer 2015 ließ den Einsatz zurückgehen. Außerdem ist die Konkurrenz rege, die Bauern kaufen nicht nur bei der Genossenschaft. Immerhin sind die Umsätze des KRZ bei Agrartechnik und in der Werkstatt gleichbleibend. Aber auch hier macht sich der Wettbewerb bemerkbar: „Internethandel ist ein Thema“, so Freudenberger. Zehn Prozent des Marktes finden inzwischen online statt. Für das KRZ ist das kein Grund für ein eigenes Portal. „Das ist nicht oben auf unserer Prioritätenliste“, sagt der Chef.

Wohl aber die Gewinnspanne. Die könne mit den richtigen Vertriebsmaßnahmen vergrößert werden, ist Freudenberger überzeugt. Oberstes Ziel sei jedoch, die Marktanteile zu halten.