

Bestellen Landwirte ihre Betriebsmittel künftig direkt beim Hersteller?

Agrarökonomien-Netzwerk agri benchmark Cash Crop zeigt Potenziale auf

Nachdem Onlinehändler wie Amazon das Einzelhandelsgeschäft durcheinandergewirbelt haben, wird darüber diskutiert, ob auch Hersteller von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln direkt an Landwirte verkaufen können. Eine aktuelle Studie des Agrarökonomien-Netzwerks *agri benchmark Cash Crop* identifiziert international wichtige Potenziale, aber auch erhebliche Herausforderungen.

Bisher haben in den meisten Teilen der Welt lokale Einzelhändler und Genossenschaften den Markt für die Lieferung von Betriebsmitteln an Landwirte dominiert. Die Landwirte werden jedoch immer anspruchsvoller und sind an digitale Kommunikation, Online-Shopping und Geschäftsbeziehungen mit Menschen in verschiedenen Teilen der Welt gewöhnt. Ergeben sich dadurch Chancen für neue Spieler, sie mit Betriebsmitteln zu versorgen?

Die jetzt veröffentlichte Studie basiert auf Fakten und Erfahrungen von *agri benchmark*-Partnern aus 11 Ländern: Großbritannien, Uruguay, Argentinien, Brasilien, Schweden, Russland, Japan, Ukraine, USA, Australien und Polen.

Das Expertengremium hebt zunächst hervor, dass lokale Einzelhändler und Genossenschaften aufgrund ihrer persönlichen Beziehungen zu den Landwirten eine relativ starke Marktstellung haben. Hinzu kommt, dass diese Anbieter vielfältige Geschäftsbeziehungen zu Landwirten pflegen, auch über die reine Vermarktung von Betriebsmitteln hinaus – zum Beispiel durch Beratung oder durch Ankauf der Ernteprodukte. Diese Dienstleistungen sind im Rahmen einer Direktvermarktung nur schwer zu ersetzen.

Es wurde jedoch auch deutlich, dass der Direktvertrieb für bestimmte Gruppen von Landwirten und für bestimmte Produkttypen eine attraktive Option sein kann. Dr. Yelto Zimmer, Co-Autor der Studie und *agri benchmark*-Koordinator am Thünen-Institut: „Wenn Landwirte ohnehin auf private Beratung setzen, schafft dieser Service lokaler Händler keine zusätzlichen Loyalitäten. Und unsere Netzwerk-Partner haben darüber hinaus mehrere Beispiele geliefert, die belegen,

Thünen-Institut

Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei
Bundesallee 50
38116 Braunschweig
www.thuenen.de

Pressesprecher:

Dr. Michael Welling
Fon: 0531-596 1016
Fax: 0531-596 1099
pressestelle@thuenen.de

dass der Direktvertrieb von Betriebsmitteln für den Ackerbau auf einigen wichtigen Märkten bereits heute ein relevantes Geschäftsmodell ist.“ So würden zum Beispiel in Brasilien Betriebsmittel erfolgreich durch die Plattform Orbia vertrieben. Dieses Modell dürfte von der zunehmenden Verbreitung der Videokommunikation infolge der COVID-19-Krise profitieren: Viele Landwirte haben erfahren, dass persönliche Treffen nicht immer notwendig sind, um Informationen auszutauschen.

Das vollständige, englischsprachige Papier steht als PDF unter <https://bit.ly/3ukaGNp> zur Verfügung.

Kontakt:

Jeanette Malchow

agri benchmark Cash Crop

am Thünen-Institut für Betriebswirtschaft, Braunschweig

Mail: jeanette.malchow@agribenchmark.net

agri benchmark Cash Crop ist ein gemeinnütziges globales Netzwerk von Agrarökonomen, koordiniert vom Thünen-Institut und dem gemeinnützigen Unternehmen global networks. Sein Ziel ist es, verlässliche und verwertbare Analysen der wichtigsten Trends in der globalen Pflanzenproduktion für Entscheidungsträger zu erstellen und zu verbreiten. Weitere Informationen: www.agribenchmark.org.