

Agro Holdorf will weiter expandieren

Handelsbüro für Dünge- und Pflanzenschutzmittel feiert Jubiläum – Bundesweit mit Büros vertreten

Das Konzept der Agro mit Sitz in Holdorf ist so aktuell wie vor 25 Jahren. Die Mitglieder profitieren von Synergieeffekten durch die Einkaufsbündelung.

Vor einem Vierteljahrhundert waren es sieben private Landhändler, vorwiegend aus dem nordwestdeutschen Raum, die ihre Idee zu einer gemeinsamen Großhandelsfirma verwirklichten. Sie gründeten die Agro Agrar-großhandel GmbH Et Co. KG in Holdorf, kurz Agro genannt. Mit dem Großhandelsstatus stehen sie auf Augenhöhe mit der Industrie, wenn es um den Einkauf von Pflanzenschutz- und Düngemitteln geht. Heute sind es elf Landhändler und Genossenschaften, die zur Agro gehören. Im Gründungsjahr gab es in Deutschland 32 Großhändler, welche überwiegend Geschäfte mit der Wiederverkäufer-Stufe tätigten. Neben Agro sind heute elf weitere Großhandelsunternehmen für Pflanzenschutz- und Düngemittel flächendeckend auf dem deutschen Markt vertreten.

Umsatz steigt stetig

Stolz zeigt Christoph Möhlenhaskamp, Geschäftsführer von Agro, der im Jahr 2013 die Geschäftsleitung von seinem Vorgänger Peter Koldehoff übernommen hat, die seit Jahren stetig nach oben verlaufende Umsatzkurve. Aus den 20 Mio. € im Gründerjahr 1989 sind 25 Jahre später 150 Mio. € geworden, die das Unternehmen erwirtschaftet.

Das Team der Agro setzt alles daran, dass es so weitergeht. „Unser Ziel ist es, den Wiederverkäufern ein neutraler Großhandels-partner zu sein und dadurch unsere Marktstellung zu stabilisieren und weiter auszubauen.“ Unterstützt wird Möhlenhaskamp von seinen Prokuristen für Pflanzenschutz, Gerold Plaggenborg, und Düngemittel, Oliver Kaiser.



Kurze Entscheidungswege: Das Agro-Holdorf-Team mit Gerold Plaggenborg, Christoph Möhlenhaskamp und Oliver Kaiser.

Foto: Agro Holdorf

Alle setzen sich für optimale Einkaufskonditionen für die Mitgliedsfirmen ein. Denn der Zusammenschluss wirkt wie eine Sicherheitsweste, die die Unternehmen in gewisser Weise vor Turbulenzen schützt. Deshalb ist Möhlenhaskamp dem fortschreitenden Strukturwandel im Agrarhandel offen gegenüber eingestellt: „Wir werden durch die Veränderungen neue Kunden dazu gewinnen.“ Nicht zuletzt durch die vielen Verkäufe und Fusionen in der Branche kommen immer mehr Landhändler und Genossenschaften ins Grübeln, ob Wachstum der alleinige Maßstab

oder eher ein stabiles Geschäftsmodell für die Zukunft ist. Längst gehört die scharfe Trennlinie zwischen Genossenschaften und privaten Agrarhandelsunternehmen der Vergangenheit an. Das früher strikte genossenschaftliche Regionalprinzip gilt nicht mehr.

Kunden lagern selbst ein Das Besondere am Agro-Konzept ist das Beteiligungsmodell. Die Gesellschafter stellen Kapital für das operative Geschäft zur Verfügung und sind am Jahresende am erwirtschafteten Gewinn beteiligt.

Die zweite Säule der Agro neben den Gesellschaftern bilden

die weiteren Kunden und Kooperationspartner. Sie profitieren ebenfalls von den Synergieeffekten der Einkaufsbündelung. Als Dritte im Bund kommen bundesweit angesiedelte Verkaufsbüros hinzu. Hier stehen Akquise und Verkauf an die Agrarhandelsunternehmen in den jeweiligen Regionen im Vordergrund. Somit werden die Kunden der Agro flächendeckend in Deutschland bedient.

Schlanke Geschäftsabläufe prägen die Arbeit. Die Zentrale befindet sich im südoldenburgischen Holdorf, mit direktem Anschluss an die A 1. Hier findet sich das Handelsbüro, Lagerhallen gibt es hier keine. Die Lagerung der Betriebsmittel obliegt den Gesellschaftern und Kooperationspartnern oder erfolgt in angemieteten Lägern. Die Mitarbeiter in Holdorf konzentrieren sich komplett auf den Handel von Dünge- und Pflanzenschutzmitteln. „Der Vorteil liegt im direkten Informationsfluss und zeichnet sich durch kurze Entscheidungswege aus“, so Plaggenborg über das erfolgreiche Konzept.

Der Prokurist und sein Kollege von der Düngemittelabteilung Kaiser stehen ständig in Kontakt mit ihren Lieferanten und Kunden. Verhandelt wird individuell. Denn trotz der festen Gesellschafterstruktur wird die Wettbewerbsfähigkeit des Agrargroßhandels ständig überprüft. Diese Vorgehensweise ist für die Mitarbeiter eher Ansporn als Nachteil. Kaiser weiß aus eigener Erfahrung: „Wir müssen uns genauso dem Wettbewerb stellen wie andere auch.“ Das partnerschaftliche und vertrauensvolle Verhältnis von Agro Holdorf schätzen Lieferanten und Kunden. Darin liegt die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit.

Einzigartig in Deutschland

Rund 60 Prozent des Jahresumsatzes erbringen die Gesellschafter, die restlichen 40 Prozent erfolgen über Geschäfte mit Nicht-gesellschaftern. Entscheidend ist ein Versprechen, welches alle beherzigen: „Wir sind in Deutschland der einzige ‚reinrassige‘ Großhandel, der nicht an Landwirte und Lohnunternehmen verkauft“, fasst der 49-jährige Geschäftsführer zusammen. Denn diese Funktion ist ausschließlich den Gesellschaftern und Kunden vorbehalten. Die Sicherheit und das Vertrauen, nicht ständig auf der Hut sein zu müssen, dass der Vorlieferant die eigene Kundschaft beliefert, lässt Freiraum für andere wichtige Unternehmensentscheidungen. da

Die Gesellschafter der Agro Holdorf



Emsiges Wachstum



Nichts ist unmöglich

Im Laufe der vergangenen Geschäftsjahre sind neue Gesellschafter in die Agro Holdorf eingetreten, einige freiwillig, andere unfreiwillig wegen Übernahme oder Geschäftsaufgabe ausgeschieden. Es war ein Novum, als sich vor vier Jahren mit der GB Genossenschaftliche Beteiligungsgesellschaft mbH sechs Primärgenossenschaften an dem bislang privat geführten Großhandelshaus beteiligten. Bundesweit halten alle Handelsstufen in der Agrarwirtschaft Ausschau nach neuen Partnern. Im Agrarhandel ist nichts mehr unmöglich. Dies belegen die Fusionen und Übernahmen der vergangenen Monate und Jahre. da