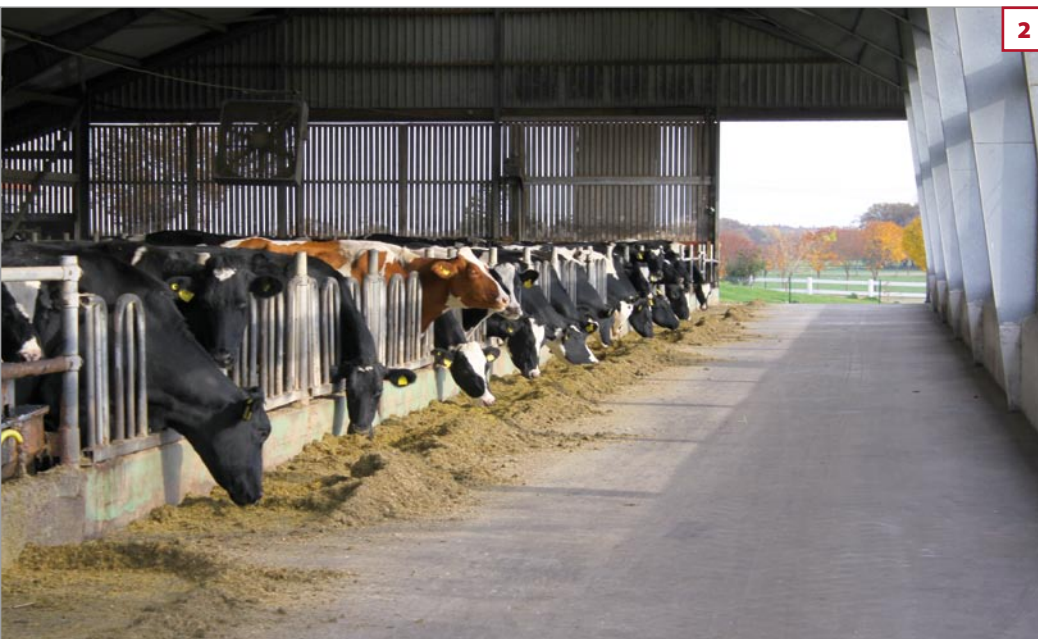




Milcherzeuger, Rinderzüchter und Visionär Conny Derboven

Vom Denken ohne Schranken

Man sagt, Landwirte seien konservativ. Man sagt, Familienbetriebe könnten nur bis zu einer gewissen Größe wachsen. Und man sagt, der Generationenwechsel gehe in diesen Betrieben selten ohne Reibereien ab. Conny Derboven und seiner Familie ist egal, was man sagt. Nur wer sich im Denken keinerlei Schranken auferlegt, kann auch dann zukunftsweisend planen, wenn andere mit den äußeren Umständen hadern. Und der Erfolg gibt den Milcherzeugern aus Warpe in Niedersachsen recht.



2



4



Sabine Leopold, NL-Redakteurin

rgendwann zwischen der dritten und der vierten Tasse Kaffee erzählt Conny Derboven eine Geschichte: „Als einigermaßen klar war, dass unsere älteste Tochter Anna-Lena das Familienunternehmen weiterführen wird, musste ich mir was einfallen lassen, um die beiden Jüngeren trotzdem weiter bei der Stange zu halten. Schließlich waren die auch mit Leib und Seele dabei, wenn es um unseren Milchviehbetrieb ging. Da kann man doch nicht einfach sagen: Geht Euren Weg, aber woanders; hier sind die Aufgaben schon verteilt.“

Für die mittlere im Töchter-Trio fand Derboven eine ebenso spannende wie ungewöhnliche Lösung: Er übertrug der damals 14-Jährigen die Vermarktung der Jungbullen. Und zwar mit allem, was dazu gehört – von der Kundenwerbung über die Verkaufsgespräche bis zur finanziellen Abwicklung. „Cathrin ging ihre Aufgabe mit viel Begeisterung und sehr professionell an. Und die meisten Käufer fanden die junge Geschäftspartnerin auch in Ordnung. Nur wenige erklärten – vor allem, wenn's um den Preis ging – es sei ja bis hier ganz nett gewesen, aber nun möge sie doch mal den Papa dazuholen.“

Und der hat dann das Geschäft zum Abschluss gebracht? „Ganz im Gegenteil. Ich habe klargestellt, dass ich meiner Tochter nicht reinrede. Und wenn's gar nicht anders ging, haben wir eben auch mal auf ein Geschäft verzichtet. Denn bei allem Sinn für Wirtschaftlichkeit: Es kann nicht immer nur ums reine Geld gehen. Gerade in Familienunternehmen zählt auch der emotionale Gewinn. Cathrins Selbstbewusstsein und ihrer Verbundenheit zum Betrieb hat das Ganze jedenfalls gut getan.“

■ Bloß keine Denkbarrieren

Neben einer gehörigen Portion väterlichen Vertrauens braucht es für so eine Entscheidung in erster Linie eine unkonventionelle Denkweise. Dass hier die Stärke des erfolgreichen Milcherzeugers aus dem niedersächsischen Warpe liegt, zeigt eindrucksvoll die Entwicklung des Derbovenschen Betriebes.

Denn während kurz nach dem Jahrtausendwechsel viele Berufskollegen noch mit der Frage haderten, ob Bestände von 100 oder gar 200 Milchkühen im familiären Rahmen überhaupt zu stemmen seien und wo die Obergrenze für eine Milcherzeugung im Familienbetrieb läge, plante der Niedersachse bereits die Aufstockung auf 400 Kühe. Und auch das ist schon Geschichte, inzwischen melken die Derbovens fast 500 Tiere.

Die Frage nach Grenzen stellt sich Conny Derboven gar nicht erst. „Große Betriebe haben Vorteile, und da meine ich nicht nur Kostendegressionen. Wenn man zu Fachtagungen fährt, trifft man fast immer dieselben Kollegen: die, die zu Hause mindestens 200 Kühe im Stall haben. Dass die anderen nicht kommen, liegt nicht an deren mangelndem Interesse. Die können nur nicht weg, weil sie in ihrem Betrieb oft die einzige Arbeitskraft sind.“

Aber natürlich ergeben sich auch für Derboven objektive Barrieren, die es zu überwinden gilt. Oder zu akzeptieren – denn auch Wachstum ist kein Dogma.

■ Pachtpreise bremsen Wachstum

„Unser größter Hemmschuh hier in der Gegend sind die Pachtpreise. Die liegen inzwischen weit jenseits von Gut und Böse“, erklärt der Milchviehhalter. Um die 1.000 Euro zahlen Neupächter inzwischen für den Hektar landwirtschaftliche Nutzfläche, Rekordpreise bewegen sich

- 1 Conny Derboven ist mit dem Herzen Züchter. Dafür braucht es eine emotionale Bindung an den Betrieb, sagt er. Und er tut, was er kann, damit auch seine Töchter diese Bindung haben.
- 2 Der neue Boxenlaufstall ist prädestiniert dafür, Besuchern zu zeigen, wie moderne Landwirtschaft und Tierwohl miteinander einhergehen.
- 3 Tochter Anna-Lena Schierenbeck arbeitet seit fünf Jahren mit ihrem Vater Hand in Hand. Die Leidenschaft für Milchkühe teilt sie mit ihm.
- 4 Die Spätherbstsonne wärmt nicht nur müden Kühen den Pelz, sie versorgt auch Solarmodule.

Betrieb Derboven, Warpe

Arbeitskräfte: drei (einschließlich Betriebsleiter), dazu drei Azubis

Fläche: 220 ha (davon 130 gepachtet), 60 ha bei Vertragspartnern

Kulturen: Mais (120 ha), Maisuntersaat (Gras und Klee gras, 90 ha), Roggen (als Maiszwischenfrucht, 30 ha), Ackerklee gras (63 ha), Intensivweide (17 ha), Extensivweide (10 ha); Bewirtschaftung überwiegend durch Lohnunternehmer

Tierbestand: 480 Milchkühe plus Nachzucht zur Bestandsremontierung, 30 Zuchtbullen zum Verkauf

Leistungsdaten: 10.500 kg Milch/Kuh und Jahr (davon 6.000 kg aus Grundfütter), 20 % Remontierung, 24 Monate EKA



Ein Landwirtschaftsbetrieb muss nach außen eine positive Wirkung haben, sagt Conny Derboven. Das gilt für Ställe und Hallen (Bild 1) ebenso wie für die neue Biogasanlage (Bild 2) und für die Tiere auf der Weide direkt an der Bundesstraße (Bild 3). Nur so lässt sich einem schlechten Image oder gar übler Nachrede entgegenwirken. In Warpe jedenfalls sind Besucher und Zaungäste willkommen.

Fotos: Leopold

bereits über der 1.500-Euro-Marke. „Da kann und will ich nicht mithalten.“

Früher kamen in der veredlungsdominierten Region zwischen Nienburg und Vechta die Mitbewerber um den Boden in erster Linie aus dem Kreis der Schweinehalter und der Marktfreuchtbauern, inzwischen treibt vor allem der Maisflächenbedarf für die Biogaserzeugung die Preise nach oben.

Trotzdem würden die Betriebsflächen für eine weitere Bestandsaufstockung reichen. Die Pläne dafür liegen schon vor, doch der Antrag für den 700er-Bestand wurde im ersten Anlauf abgelehnt. „Betriebsgrößen wie unsere sind in der Region ungewohnt, schnell kommt da Misstrauen auf. Da muss man eben manchmal Geduld haben, und vor allem muss man offen sein für besorgte Nachfragen. Nicht nur gegenüber den Behörden, sondern auch gegenüber Berufskollegen und Anwohnern.“

■ Verbrauchernähe als Bringschuld

Das mit der Öffnung nach außen ist kein bloßes Gerede. Familie Derboven ist auf Besuch im Milchviehstall eingerichtet, und das durchaus auch im großen Stil.

Nicht selten melden sich ganze Busladungen an, und damit die nicht den Produktionsablauf stören, zugleich aber wirklich etwas zu sehen kriegen, gibt es seit 2006 direkt über dem neuen Melkhaus einen Besuchersaal mit

Panoramablick auf Laufställe, Vorwarte Hof und den Doppel-20er-Swing Over-Melkstand.

„Wir haben nichts zu verstecken“, sagt Conny Derboven, „unsere Produktion darf jeder begutachten.“ Das ist nicht nur Sendungsbewusstsein oder der berechtigte Stolz auf die ansehnliche Herde, die hellen Ställe und die gepflegten Außenanlagen. Das ist auch rein pragmatisches Denken. „Wenn es um Landwirtschaft geht, redet heute jeder mit – egal, ob er seine Meinung aus eigener Anschauung bezieht oder bloß Stammtischparolen nachplappert. Gegen letzteres gibt es nur ein wirksames Mittel: Wir müssen den ersten Schritt tun, und die Leute informieren. Wenn falsche Gerüchte und böse Nachrede erstmal in der Welt sind, ist schwer dagegen anzukämpfen. Und wir sind letztendlich auf ein positives Bild in der Öffentlichkeit angewiesen.“

■ Zielstrebig, aber flexibel

Dass der letzte Antrag auf Bestandserweiterung „durchgefallen“ ist, bereitet dem flexiblen Landwirt kein allzu großes Kopfzerbrechen. Man wird sehen, was da nachzubessern ist, sagt er. Für den Moment wird eben ein anderes Projekt in Angriff genommen.

Tochter Cathrin (richtig, die mit den Bullen) hat inzwischen Molkereifachfrau gelernt und ihre Meisterprüfung gemacht. Im Moment sammelt sie praktische Erfahrungen, zunächst bei zwei großen Molkereien, jetzt in einer kleinen

Privatkäserei. Die wird sie brauchen, denn sie will einen ganz neuen Wirtschaftszweig im Familienunternehmen Derboven aufbauen: die eigene Käserei.

Nun ist die Idee einer tieferen Wertschöpfung im Landwirtschaftsunternehmen an sich noch nicht revolutionär, doch bei einer gegenwärtigen Liefermenge von 4.500 Tonnen im Jahr ist es schon ein ganz schön großes Projekt für einen reinen Familienbetrieb, das die Derbovens da anstreben. Zwar sollen als Einstieg erstmal nur 500 oder 1.000 Liter am Tag in die Eigenverarbeitung fließen, der Rest wird weiter an die Molkerei im nahen Asendorf geliefert. Doch das ist nur als Übergangslösung gedacht. Sobald die Produktionsstrecke etabliert ist, wollen die Derbovens komplett selbst verarbeiten und mit einer eigenen Marke auf den Markt. Von Vorteil ist dabei das gute Verhältnis zur bisherigen Molkerei. Statt dass man dort misstrauisch künftige Konkurrenz wittert, wurde dem Familienbetrieb Unterstützung bei der Vermarktung zugesagt. Ein guter Leumund in der Region macht sich eben auch bei so etwas gelegentlich bezahlt.

■ Neue Ideen darf hier jeder haben

Einen anderen neuen Einkommenszweig hat sich Conny Derboven schon vor zwei Jahren erschlossen: erneuerbare Energien. Neben Solarmodulen auf dem Dach des neuen Laufstalls



entstand auf dem Hof eine Biogasanlage mit einer Gesamtleistung von 440 kW.

„Meine Töchter sind immer noch nicht richtig glücklich mit dem Ding, aber ich habe mich durchgesetzt mit meiner Idee. In diesem Falle haben einfach rein wirtschaftliche Gesichtspunkte den Ausschlag gegeben.“

Dass der Vater aber ebenso zurückstecken kann bei Meinungsdivergenzen, zeigt die Betriebsentwicklung seit 2006, als die älteste Tochter Anna-Lena nach Fachschule und Auslandspraktikum nach Hause zurückkehrte und mit in die Betriebsführung einstieg.

Im selben Jahr wurde der alte Jungrinderstall in einen modernen Boxenlaufstall umgebaut, und das neue Melkhaus entstand. Der Familienbetrieb wuchs, und das musste er auch, sollte er den Töchtern – zunächst Anna-Lena, perspektivisch aber auch den beiden Jüngeren – ebenfalls ein sicheres Einkommen bieten. Doch mit Erreichen der 200er-Grenze mussten auch die Derbovens eine Entscheidung treffen: einen (zumindest vorläufigen) Schlussstrich unter die Wachstumsambitionen ziehen, Lohnarbeitskräfte beschäftigen – oder den Arbeitsaufwand soweit senken, dass auch ein noch größerer Bestand mit den Familienmitgliedern und drei Azubis bewirtschaftet werden kann.

■ Zuschlag für die besten Argumente

„Den Ausschlag gaben am Ende Anna-Lenas Erfahrungen aus dem Praktikum in Irland“, erzählt Conny Derboven. „Die Iren wirtschaften anders als wir. Weniger kompliziert, weniger aufwändig.“ Die Idee der Juniorchefin: Kein zeit- und arbeitskraftfressendes Anrühren mehr. Vormelken – ansetzen – melken – fertig.

„Ganz ehrlich: Ich war überhaupt nicht begeistert von dem Vorschlag! Aber Anna-Lena kann ein Dickkopf sein. Und sie hatte die besseren Argumente auf ihrer Seite. Wenn's bei den Iren klappt mit der Leistung und der Eutergesundheit, warum dann nicht auch hier.“

Conny Derboven ignorierte seine Bauchschmerzen beim Gedanken an Langmelker

und mastitiskranke Kühe. Der Melkprozess wurde umgestellt.

„Und was soll ich sagen: So eutergesund wie heute waren unsere Kühe noch nie!“ Die Zellzahlen gingen in den Keller, und der erhoffte Zugewinn an Arbeitseffektivität stellte sich auch ein. „Wir melken im Moment 900.000 Kilo Milch pro Arbeitskraft und Jahr. Anna-Lenas Idee war ein Gewinn für den Betrieb.“

■ Vorwärts denken – und auch zurück

Natürlich erwies sich auch in Warpe nicht jeder neue Ansatz als Treffer. Aber das – so scheint es – bringt Conny Derboven nicht im Mindesten aus dem Konzept. An Althergebrachtem stur festzuhalten ist ihm ebenso fremd, wie blind Neuerungen hinterher zu jagen.

Vor ein paar Jahren noch prangte in den Betriebskennzahlen ein Erstkalbealter unter 22 Monaten. Das, sagt Derboven, war zuviel – oder besser zu wenig – des Guten. Die intensiv aufgezogenen Färsen waren zwar schwer genug für die Besamung, ihre körperliche Entwicklung aber hinkte hinterher. Das schlug sich in zu niedrigen Einsatzleistungen nach dem ersten Kalb nieder. Heute kalben die Färsen im Betrieb Derboven wieder mit 24 Monaten. „Manchmal muss man eben auch rückwärts denken.“ Derboven lächelt.

Und manchmal überholen veränderte Rahmenbedingungen einfach die geplante Betriebskonzeption. „Wir sind nunmal als Branche verdammt politikabhängig.“

■ Familie mit Visionen

Ein bisschen weniger Regelung aus Hannover, Berlin und Brüssel käme einem „Freidenker“ wie Conny Derboven gewiss entgegen. Und ein bisschen weniger Papierkram auch. „Meine Frau Annette ist als Arbeitskraft praktisch nur noch im Büro beschäftigt.“ Wer sich betrieblich weiterentwickeln will, lebt zwangsläufig in einem Antragsdschungel.

Bald ist mit Cathrin die zweite Tochter wieder zurück in Warpe. Dann startet das Projekt Käse-

rei. Dorothee, die Jüngste, studiert noch. Ihr Interesse dreht sich vor allem um die Zucht, und die hat im Betrieb Derboven Tradition, auch wenn seit Umrüstung des Jungrinderstalls die Kälber, die nicht zur Eigenreproduktion gebraucht werden, bereits mit 14 Tagen verkauft werden. „Doch wer weiß“, sagt Conny Derboven, „vielleicht ziehen wir dann auch wieder tragende Färsen für den Verkauf. Im Moment fehlen uns die Fläche und die Stallkapazität. Aber kommt Zeit, kommt Rat.“ Und Idee, jede Wette.

Und was ist mit der geplanten, wenn auch vorerst abgelehnten Bestandsaufstockung? „Verschoben, aber nicht vergessen. Mancher Antrag braucht eben mehrere Anläufe. Aber wenn wir das durchkriegen, müssen wir mal wieder mächtig umdenken, denn dann geht's tatsächlich nicht mehr ohne festangestellte Mitarbeiter. Das ist eine ganz schöne Umstellung für einen Familienbetrieb ...“

Doch Conny Derboven wäre wohl nicht er selbst, wenn das nicht nach einer spannenden Herausforderung klingen würde. (le) NL



Drei Generationen: Conny und Annette Derboven, Tochter Anna-Lena und Enkelkind Rebecca – vielleicht dereinst die nächste Betriebsleiterin?