

# Von der Schulbank in den Chefsessel

**Geschäftsidee** Nicht für die Schule, sondern für das Leben lernen wir. Diesen Leitspruch hat Heinrich Aue sich zu Herzen genommen. Er hatte nämlich eine Idee, die er in seiner Schule auf den Prüfstand stellen wollte. Die Lehrkräfte zogen mit und so wurde Aues Jungunternehmerkonzept im Rahmen von Projektarbeiten von allen Seiten beleuchtet.

**H**einrich Aue hat seine Ausbildung zum staatlich geprüften Wirtschaftsleiter an der Michelsenschule in Hildesheim im Juli erfolgreich abgeschlossen, neben Abgangszeugnis und Urkunde ein auf Herz und Nieren geprüfetes Konzept für die ersten Schritte in die unternehmerische Unabhängigkeit in der Tasche.

Heinrich Aue ist 22 Jahre alt und arbeitet jetzt auf dem elterlichen Betrieb in Hüddessum, der mit 60 Hektar Ackerfläche zu den kleineren in der Region zählt. Vater Heinrich Aue hat sich aber schon sehr früh und intensiv mit alternativen Energien beschäftigt. Bereits seit 1994 betreibt er ein Windrad, mit dem 450 kW/h produziert werden. 2006 folgt im Rahmen einer Dacherneuerung die Photovoltaikanlage mit 30 kWp.

## Mangel und Überfluss

Die neue Geschäftsidee des Juniors passt also gut in diesen experimentierfreudigen Betrieb. „Der Mangel an organischen Düngern in unserer Ackerbauregion, der Überhang dieser Stoffe in viehreichen Gegenden, die zu erwartenden enormen Preissteigerungen mineralischer Dünger – aus dieser Konstellation müsste doch etwas zu machen sein“, erklärt Heinrich Aue junior sein Geschäftsmodell. Am 1. Juli gründete er den Agrar- und Kommunalservice Heinrich Aue und hofft, dass das Lohnunternehmen ein weiteres Standbein für den Betrieb werden kann.

Aue investierte rund 100.000 Euro in einen gebrauchten Radlader Hanomag 44 D und in einen neuen 20 cbm Tebbe-Streuer mit Niederdruck-Terrareifen und hydraulischer Grenzstreueinrichtung, den Hofschlepper des Vaters, einen

1600 MB-Trak mit GPS-System, leiht er sich aus. „Für einige schwierigere Schläge werde ich wohl auf einen Fendt 824 mit 230 PS zurückgreifen, auch den werde ich dann mieten.“

Durch die Eigenwerbung und Mundpropaganda kann Aue in diesem Herbst bereits auf knapp 2.000 Hektar organische Dünger ausbringen, die Nachfrage ist also da. Als Dünger stehen Puten- und Hähnchenmist (kein Trockenkot), Schweinemist, Kompost und kohlenaurer Kalk aus der Trinkwasseraufbereitung zur Verfügung. Auch das Materialangebot stimmt also.

„Alle Stoffe werden angeliefert und am Feldrand zwischen gelagert“, erläutert Aue. „Die Auflagen dafür sind vergleichsweise gering und richten sich nach den allgemeinen Vorgaben von Cross Compliance.“ Fest vereinbart sind derzeit die Abnahme von 1.000 Tonnen Kompost jährlich sowie 1.300 Tonnen Putenmist für die Ausbringung nach der Getreideernte. Der Kalk steht ständig zur Verfügung und kann von den Landwirten kurzfristig angefordert werden. Aue schätzt den Bedarf auf etwa 500 Tonnen im Jahr. „Für den Schweinemist laufen noch

die Untersuchungen auf Nährstoffe und andere Inhaltsstoffe. Ein größerer Ackerbaubetrieb hat Interesse angemeldet, rund 2.000 Tonnen abzunehmen.“

Heinrich Aue schätzt, dass er mit seiner technischen Ausstattung problemlos 4.000 Hektar bedienen kann, da sich die Ausbringung sehr gut vom Sommer bis in den Winter hinein verteilen lässt. „Effizienter wäre es sicherlich, mit einem zweiten Streuer zu arbeiten. Die Mehrkosten für eine Fremdarbeitskraft, die dann das Laden des jeweils stehenden Streuers erledigt, möchte ich aber momentan noch vermeiden.“

## Variable Preise

Die Kalkulation des Lohnunternehmens basiert auf dem aktuellen Nährstoffwert je Tonne. „Mein Aufwand für das Material, den Transport, das Streuen und die Logistik darf höchstens 50 Prozent dieses Nährstoffwertes betragen“, rechnet Aue vor. „Nur dann kann ich meinen Kunden ein Angebot unterbreiten, das gegenüber Mineraldüngern konkurrenzfähig ist.“

Aber die Preise sind im Fluss und Heinrich Aue hat als Jung-



Nachfrage vorhanden: auf 2.000 Hektar bringt Aue im Herbst organische Dünger aus.



Junger Geschäftsmann: Heinrich Aue gründet mit 22 Jahren sein eigenes Lohnunternehmen.

unternehmer deshalb auch schon Lehrgeld zahlen müssen. „Die Entwicklung der Rohstoffpreise hat meine ersten Kalkulationen rechts überholt. Aber wer möchte schon gleich beim ersten Auftrag „nachkarten“, auch wenn eigentlich zu wenig hängen bleibt.“

Aue hat jetzt sein Kalkulationssystem umgestellt. Die Angebote werden jetzt auf der Basis aktueller Tageswerte für beispielsweise Treibstoffe oder Düngerpreise erstellt. Ändert sich eine Variable im System, wird das Angebot nachgebessert, sowohl nach unten als auch nach oben. Die Kunden akzeptieren diese Vorgehensweise.

Heinrich Aue sieht recht zuversichtlich in die Zukunft. Mit seinem Lohnunternehmen hat er eine Marktnische besetzt. Die Ackerbaubetriebe signalisieren ihm Bedarf und es gibt kein ortsansässiges Lohnunternehmen, das in diesem Segment nennenswert tätig ist. Auch an organischen Düngern jeder Art ist kein Mangel. „Davon leben kann ich natürlich nicht“, urteilt Aue, „aber das Unternehmen könnte zukünftig dennoch interessante Gewinne abwerfen. Der landwirtschaftliche Betrieb bleibt aber auf jeden Fall erhalten, hier werde ich versuchen, in den nächsten Jahren weitere Flächen zuzupachten.“

Friederike Krick (agrar-press)