Artikel vom 14.08.2024 · Ausgedruckt am 10.11.2026, 16:29 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/es-geht-nicht-nebenbei

# Es geht nicht nebenbei



Dr. Elisabeth Legge

Einkommensalternativen gehören zur Landwirtschaft einfach dazu. Das gilt auch für NRW und vor allen Dingen für das Rheinland. Viele Höfe zwischen Rhein und Ruhr haben längst mindestens ein zweites Standbein entdeckt. Aber Einkommensalternativen sind alles andere als Selbstläufer.

Schätzen Sie mal: Wie viele landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland setzen auf Einkommensalternativen? Rund jeder zweite Betrieb tut es inzwischen. Laut Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) erzielten im Jahr 2023 rund 54 % aller Agrarbetriebe hierzulande Einkommen aus zusätzlichen „landwirtschaftsnahen Tätigkeiten“ (siehe Meldung auf S. 5). Im Jahr 2020 lag dieser Anteil noch bei rund 50 %. Der Anteil der Einkommensalternativen nimmt weiter zu und damit auch die Bedeutung für die Betriebe.

Insbesondere in NRW und speziell im Rheinland wird die sogenannte Diversifizierung großgeschrieben. Viele Betriebe in unserem Bundesland setzen auf ein zweites oder drittes Standbein. Kein Wunder, denn das Marktpotenzial für Höfe mit Einkommensalternativen ist hier groß. Immerhin gibt es 18 Mio. Einwohner direkt vor den Hoftoren. Und Möglichkeiten der Diversifizierung gibt es ebenfalls reichlich – egal ob Direktvermarktung, Hofcafé, Urlaub auf dem Bauernhof, Angebote im Bereich Bauernhofpädagogik, Weihnachtsbaumverkauf oder auch die Pensionspferdehaltung. Aber der Erfolg der zusätzlichen Standbeine kommt nicht von alleine.

Der eine oder andere Betrieb liebäugelt vielleicht mit dem Einstieg in etwas Zusätzliches. Aber bevor man diesen Schritt tut, vor allen Dingen, wenn er mit Investitionen verbunden ist, sollte man genau abwägen: Passt die Geschäftsidee zum Standort? Ist überhaupt Nachfrage in der Region für das Angebot da? Wie steht es um die Konkurrenz? Bieten vielleicht auch andere Betriebe in der Region diese Dienstleistung an?

Keinesfalls unterschätzen sollte man auch den hohen Arbeitsbedarf, der mit der Einkommensalternative einhergeht. Hier müssen sich der Betriebsleiter beziehungsweise seine Frau – sie ist meist diejenige, die die Einkommensalternative stemmt – überlegen, ob sie diese zusätzliche Arbeitszeit auch aufbringen können. Eine Frage ist auch: Benötigt man dafür zusätzliches Personal? Keine leichte Aufgabe, denn auf Mitarbeitersuche sind derzeit auch alle anderen Branchen.

Neueinsteiger sollten sich auch über eines bewusst sein: In der Regel ist die Einkommensalternative kein Betriebszweig, der nebenbei erledigt werden kann. Er ist etwas für Profis, denn die Konkurrenz schläft nicht. Insbesondere Direktvermarkter wissen dies nur zur Genüge. Sie müssen sich abheben, sich absetzen vom LEH und von den Billigdiscountern. Immer den Mitbewerbern einen Schritt voraus sein, heißt hier die Devise. Direktvermarktung ist längst mehr als nur verkaufen. Der Kunde von heute erwartet erstklassigen Service und viele Direktvermarkter zeigen hier bereits den „richtigen Riecher“. Bei ihnen stehen Service und persönliche Betreuung hoch im Kurs. Der Kunde ist nun einmal König.

Apropos Kunde: Einkommensalternativen sind nicht für jeden Betrieb etwas. Sie müssen zum Betrieb und vor allen Dingen zu den Personen passen. Es ist einfach nicht jedefraus oder jedermanns Sache, immer Kunden um sich zu haben und auf deren Wünsche einzugehen. Dazu muss man bereit sein, das muss man mögen. Letztendlich muss die ganze Familie bei der Einkommensalternative mitziehen und alle müssen dahinterstehen. Wenn sie es nicht tut, dann muss man sich eventuell von dem Gedanken eines zweiten Standbeins verabschieden.

Und man muss für die neue Geschäftsidee brennen, also voll und ganz dahinterstehen. Wer keine enge Bindung zu Tieren hat, sollte sich nicht für den Einstieg in die Hähnchenmast oder die Anschaffung eines Hühnermobils entscheiden.

In Sachen Einkommensalternativen sind insbesondere Ideen gefragt und es gilt, Trends zu erkennen. Dann können die Einkommensalternativen durchaus ein lukratives Standbein für die Betriebe sein. Auch für den einen oder anderen Neueinsteiger ist hier noch Luft. In jedem Fall gibt es im Rheinland eine Reihe Betriebe, die Profis in Sachen Einkommensalternativen sind und gutes Geld damit verdienen. Da kann man sich vielleicht das eine oder andere abgucken.

Einkommensalternativen sind nicht für jeden Betrieb etwas. Sie müssen zum Betrieb und vor allen Dingen zu den Personen passen.