



Würzburg,
2. September 2026

DLG-Unternehmertage 2026: Zentraler Erfolgsfaktor ist der Betriebsleiter – nicht die Staatshilfe

DLG-Unternehmertage 2026 am 1. und 2. September in Würzburg – Leitthema „Betriebsführung im Stresstest – Mengen. Preise. Strategien.“ – DLG-Präsident Hubertus Paetow: Strategisch entscheidende Fragen für Betrieb jetzt stellen und morgen doppelt profitieren – Anhaltend hohes Preisniveau für Getreidevermarktung nutzen – Auf Management-Kompetenzen besinnen, statt Subventionen zu fordern

Die DLG-Unternehmertage 2026 in Würzburg lenkten in der Auftaktveranstaltung Plenum am Mittwoch, dem 2. September, den Fokus auf die entscheidende Bedeutung unternehmerischer Kompetenz für Erfolg und Widerstandsfähigkeit landwirtschaftlicher Betriebe. DLG-Präsident Hubertus Paetow sensibilisierte die Teilnehmenden dafür, ihre Unternehmen jetzt in und trotz der schwierigen Marktlage einem Stresstest zu unterziehen, um Schwachstellen zu identifizieren und rechtzeitig gegensteuern zu können. Seine Botschaft in Richtung Politik und Verwaltung: Das „Unternehmerbiotop“ in Landwirtschaft, Agribusiness und Lebensmittelwirtschaft zu pflegen, weiterzuentwickeln und dazu technologischen Innovationen mit Mut und Risikobereitschaft zu begegnen. Keynote-Speaker und Berater Philipp Stubbe identifizierte den Betriebsleiter als entscheidenden Faktor für den Unternehmenserfolg; Witterungsrisiken, volatile Märkte und politische Entscheidungen hätten für die wirtschaftliche Stabilität demgegenüber eine nachrangige Bedeutung. Die Spezialberaterin für Schweinehalter Dr. Veronika Drexl bestätigte, dass die besten Manager in ihrer Beratungspraxis besonders früh eine Vollkostendeckung erreichten. Analyst Steffen Bach riet unterdessen dazu, Getreide ab Herbst kontinuierlich zu vermarkten und von dem hohen Preisniveau an den Märkten zu profitieren.

„Stresstest für die Betriebsführung heißt heute, das Zusammenspiel von Standort, Märkten und betrieblichen Gegebenheiten ehrlich zu beurteilen“, betonte DLG-Präsident Hubertus Paetow in seiner Eröffnungsrede zu den DLG-Unternehmertagen 2026 in Würzburg. Stresstest für die Betriebsführung heiße aber auch, sich mit den grundlegenden, strategischen Fragen im

Unternehmen auseinanderzusetzen, bevor diese existentiell würden, fügte er hinzu. „Entscheidend ist, dass die Betriebe wirtschaftlich stabil aufgestellt und nicht auf staatliche Unterstützungsmaßnahmen angewiesen sind“, betonte Paetow.

Schwächste Bausteine im betrieblichen Produktionssystem identifizieren

Der DLG-Präsident zeigte unterschiedliche Wege auf, unternehmerische Chancen zu ergreifen. Im Ackerbau sei die größte Aufgabe und Herausforderung zugleich, die Betriebe erfolgreich an den Klimawandel anzupassen. Am Anfang stehe dabei die schonungslose Analyse des eigenen Betriebs: Die Unternehmer müssten aufdecken, welcher Baustein des Produktionssystems infolge des Klimawandels als erster wegbreche: „Das kann die Wasserversorgung, die Hitzeresistenz oder im Gegenteil auch fehlende Durchwurzelung aufgrund von Stauwasser sein. Für alle diese Veränderungen gibt es Anpassungsstrategien, sei es durch Sortenwahl, andere Fruchtfolgen, Beregnung oder auch Drainage“, so Paetow.

Für die Tierhaltung stellte der Präsident fest: Die Preise, zumindest im Schweinebereich, kommen nicht aus dem Tief heraus, und die steigenden Kosten für Energie, Betriebsmittel und Arbeit treffen die Tierhalter genauso wie den Ackerbau. Politisch sei die Chance, einen tierwohlgerechten Umbau der Branche wirtschaftlich tragfähig für die Betriebe umzusetzen, mit dem Scheitern der Borchert-Kommission verpasst worden. Die inländische Nachfrage nach Schweinefleisch werde auch zukünftig sinken, so Paetows nüchterne Analyse.

Perspektive für Schweinehalter: Kostenführerschaft oder erfolgreiche Nische

Das bedeute, dass „nur die Betriebe mit der besten Struktur und Produktionstechnik als Kostenführer im Standardsegment oder auch einer erfolgreich etablierten eigenen Vermarktung in höheren Haltungsstufen für die Zukunft sicher aufgestellt sind.“ In der Rinder- und Geflügelhaltung sähe die Lage etwas besser aus, auch wenn aktuell in den Dürreregionen das Futter knapp werde: „Aber Milch, Rindfleisch, Eier und Geflügel sind Produkte mit stabiler oder steigender Nachfrage und einer international wettbewerbsfähigen Produktion. Hier haben wir weiteres Potenzial auch für Wachstum, insbesondere für die gut aufgestellten Betriebe“, sagte Paetow.

Generell erteilte der DLG-Präsident Forderungen nach Subventionen eine Absage und setzte stattdessen Impulse dafür, mit Mut zur Innovation, konsequent und mit strategischem Weitblick die Betriebe widerstandsfähig aufzustellen. Mut für die landwirtschaftlichen Unternehmerinnen und Unternehmer bedeute, Investitionen in neue Bearbeitungsverfahren oder neue Betriebszweige schnell und präzise zu beschließen und umzusetzen, auch wenn dafür keine 100-prozentige Gewinnsicherheit garantiert werden könne. Für Politik und Verwaltung bedeute Mut, gerade vor dem Hintergrund der dringlichen Anpassung an die Klimafolgen, Risikobereitschaft gegenüber Innovationen zu zeigen: „Jede Innovation, die uns einer Lösung

dieser Probleme näherbringen kann und muss auch dann als Chance verstanden werden, wenn man Nebenwirkungen nicht mit 100-prozentiger Sicherheit ausschließen kann“, unterstrich Paetow.

Geopolitische Krisen und Ausfälle wichtiger Exporteure stützen Getreidemärkte

Steffen Bach, Marktanalyst bei der Kaack Terminhandel GmbH, beleuchtete in seinem Vortrag die Lage an den globalen Agrarrohstoffmärkten. Er leitete auch Empfehlungen daraus ab, wie sich landwirtschaftliche Unternehmer hierzulande an den Märkten positionieren könnten. Militärische Krisen wie der russische Angriffskrieg auf die Ukraine oder der Konflikt zwischen den USA und dem Iran, Zölle, politisch motivierte Handelsboykotte sowie Import- und Exportstopps hätten gerade in den letzten Jahren die Warenströme verändert und starke Marktbewegungen ausgelöst. „Dass die Preise an den Getreidemärkten nicht noch weiter gestiegen sind, hat vor allem damit zu tun, dass wir in diesen Jahr in wichtigen Importländern für Weizen gute Ernten hatten“, bekräftigte Bach. Eine hohe Getreideproduktion in wichtigen Importländern hätten den weltweiten Importbedarf zuletzt um 7,5 Millionen Tonnen auf 208 Millionen Tonnen gesenkt und damit den Preisanstieg gebremst; Rückgänge und Ausfälle russischer und ukrainischer Weizenexporte könnten sie bei anhaltenden Einschränkungen jedoch nicht dauerhaft ausgleichen. Die russischen Weizenexporte fielen gegenwärtig bereits deutlich geringer aus. Das aktuell solide Preisniveau sollten Marktteilnehmer hierzulande für eine sukzessive Vermarktung ihres Getreides ab Herbst nutzen, empfahl Bach.

Unternehmensberater Philipp Stubbe, GesamtBetriebsBeratung – Beratungsring landwirtschaftlicher Betriebe e. V., warf in seinem Vortrag einen detaillierten Blick auf die Rolle des Betriebsleiters. Die Management-Kompetenz des Betriebsleiters oder der Betriebsleiterin sei für den Unternehmenserfolg viel bedeutsamer als Witterungsverhältnisse, Marktvolatilitäten oder politische Einflussnahme. Er begründete diese Aussage unter anderem mit der Analyse des durchschnittlichen Reinertrags je Hektar über fünf Jahre der Betriebe in seinem Beratungsgebiet: Auch bei exakt gleichen Standortvoraussetzungen und identischer Witterung sei die Spanne zwischen dem Betrieb mit dem schwächsten und dem mit dem höchsten Reinertrag beträchtlich.

Erfolgskategorien Kostenfuchs, Arbeitszeitorientierter und Vielernter

„Sie als Unternehmer sind ihres Glückes Schmied“, stellte Stubbe dazu fest und betonte gleichzeitig, dass die Betriebsleiterinnen und -leiter selbst in der Verantwortung stehen, die passenden Stellschrauben für ihre Betriebe zu drehen. Als entscheidende unternehmerische Eigenschaften für den wirtschaftlichen Erfolg identifizierte er den sogenannten Vielernter, den Arbeitserledigungsprofi und den Kostenfuchs. Wer in einer dieser Kategorien zu den besten 25 Prozent gehöre, sagte Stubbe mit Blick auf Erfahrungen aus seiner Beratungspraxis, erziele einen bis zu 35 Prozent höheren Reinertrag als der Durchschnitt der Betriebe. Um den Betrieb

wirtschaftlich erfolgreich aufzustellen, verwies Stubbe auf ein gutes Liquiditätsmanagement, weil eine gute Liquidität freie und flexible Entscheidungen begünstige. Er empfahl darüber hinaus, finanzielles Vermögen profitabel anzulegen statt auf „schlechtverzinsten Festgeldkonten“ liegenzulassen. In einer akuten Krisensituation könnten Landwirte als Sofortmaßnahme Investitionen stoppen oder verschieben, führte der Berater weiter aus. Letztlich sei aber auch wichtig, dass jeder Unternehmer und jede Unternehmerin sich und ihren Betrieb ehrlich hinterfrage und offen mit Krisen umgehe – auch aus Verantwortung gegenüber Unternehmen, Mitarbeitenden und Familienangehörigen.

Den Kostenfuchs und Arbeitsoptimierer gebe es auch in der Schweinehaltung, sekundierte Unternehmensberaterin Dr. Veronika Drexl von der SchweineSpezialBeratung Schleswig-Holstein e.V. Bei den Ferkelerzeugern läge die Spanne, bei welchen Marktpreisen ein Betrieb die Vollkostendeckung erreiche, ebenfalls individuell weit auseinander. Als wichtige Stellschraube, um Kosten zu optimieren, identifizierte Drexl Futter. Preise für Futtergetreide an den Warenterminmärkten abzusichern, sei in der Schweinehaltung aber trotzdem nicht verbreitet, so die Beraterin; in der Regel würden die Betriebe mehrmonatige Futterkontrakte mit Mischfutterherstellern eingehen. Momentan sei auch ein Trend zum „Selbermischen“ von Futter auf den Betrieben zu erkennen, weil die gegenwärtigen Getreidemärkte den Schweinehaltern zu volatil für Zukäufe sein.

Mehr zum Thema: [DLG-Unternehmertage 2026 – Betriebsführung im Stresstest](#)

Das vollständige Redemanuskript von DLG-Präsident Hubertus Paetow finden Sie [hier](#).

Diese Veranstaltung wurde im Rahmen der Kongressinitiative für die Bayerische Tourismuswirtschaft (Kongresse in Bayern – KiB) gefördert.

Presse-Kontakt

Stefanie Pionke

Bereichsleiterin Content

(Presse und DLG-Newsroom)

+49 69 24788-428

s.pionke@DLG.org

Guido Oppenhäuser

Leiter Kommunikation und Marketing

+49 69 24788-213

g.oppenhaeuser@dlg.org

Über die DLG-Unternehmertage

Die DLG-Unternehmertage sind die zentrale Dialogplattform der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) für Unternehmerinnen und Unternehmer in der Land- und Lebensmittelwirtschaft. Jedes Jahr Anfang September diskutieren Landwirtinnen und Landwirte, Fachleute aus Beratung, Wissenschaft und Lebensmittelwirtschaft über die drängendsten Zukunftsfragen der Branche. Die DLG-Unternehmertage stehen für den Anspruch der DLG, praxisnahen Wissenstransfer mit unternehmerischen Netzwerken zu verbinden – unabhängig, neutral und wissenschaftlich fundiert.

Mehr erfahren: [DLG-Unternehmertage 2026 – Betriebsführung im Stresstest](#)

DLG. Fortschritt und Nachhaltigkeit in Landwirtschaft und Lebensmittelwirtschaft

Die DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft e.V.), 1885 von Max Eyth gegründet, steht für Produktivität und Ressourcenschutz in einer nachhaltigen und innovationsfreundlichen Wertschöpfungskette Agrar und Ernährung. Ziel der DLG ist, mit Wissens-, Qualitäts- und Technologietransfer den Fortschritt zu fördern. Die DLG hat mehr als 30.000 Mitglieder, sie ist gemeinnützig, politisch unabhängig und international vernetzt.

Als eine der führenden Organisationen ihrer Branche organisiert die DLG Messen und Veranstaltungen in den Bereichen Landwirtschaft und Lebensmitteltechnologie und testet Lebensmittel, Landtechnik sowie Betriebsmittel. Die DLG steht mit ihrem Fachzentrum für Landwirtschaft und Lebensmittel sowie den Medien der DLG-Verlage für unabhängigen Know-how-Transfer. Darüber hinaus erarbeitet die DLG in zahlreichen nationalen und internationalen Experten-Gremien Lösungen für die Herausforderungen der Land-, Agrar- und Lebensmittelwirtschaft.

www.dlg.org