

Ausgabe 3/2023

Erscheinungstermin: 25.2.23
Anzeigenschluss: 2.2.23

Erscheinungsweise: 12x jährlich

Verbreitete Auflage 3. Quartal 2022: 22.578 Expl., IVW-geprüft 



Titelthema

Kooperationen - Erfolgreich gründen, zusammenarbeiten, beenden

Möglichkeiten: Partner oder Einzelkämpfer?

Die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe sinkt kontinuierlich. Betriebsformen, für die das jedoch nicht gilt sind Gesellschaften. Ob GbR, GmbH oder KG, ihre Zahl steigt. Die richtige Rechtsform, "Partner"-wahl, steuerliche Gesichtspunkte, aber auch die Auflösung einer Kooperation sollten von Anfang an mitgedacht werden.

Verträge: Am Anfang schon ans Ende denken

Wenn zwei kooperieren, wollen beide gewinnen. Wie das klappt, lehrt uns die Natur: Die Symbiose ist eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Meistens jedenfalls. Worauf ist bei der Vertragsgestaltung zu achten?

Steuerlicher Rahmen

GbR, GmbH oder KG - welche steuerlichen Konsequenzen hat die entsprechende Rechtsformwahl?

Konflikte: Wenn die Betriebsgemeinschaft zerbricht

Niemand streitet gern. Und wenn es mal knirscht und daran die Betriebsgemeinschaft sogar zerbricht, kostet das nicht nur Nerven, sondern auch richtig Geld. Peter Jantsch gibt Tipps, damit es erst gar nicht so weit kommt.

Beispiele für Betriebsgemeinschaften aus der Praxis

- Die Nutzwerker: BioBoden Genossenschaft. Ein Bürger-Fonds, der das Halten von Ökoflächen zum Ziel hat und diese an Bio-Landwirte verpachtet.
- Verbündet euch! Kooperation unter Konkurrenten ist kein Widerspruch, sondern das Gebot der Stunde. Nur die Zwickmühle gilt es dabei zu vermeiden. (Beispiel einer Vermarktungskooperation)

Fragen, Ideen, Feedback? Wir sind gerne für Sie da!

Mediacenter www.dlg-mitteilungen.de
<mailto:mediamarketing@lv.de>



Ausgabe 3/2023

Erscheinungstermin: 25.2.23
Anzeigenschluss: 2.2.23

Erscheinungsweise: 12x jährlich

Verbreitete Auflage 3. Quartal 2022: 22.578 Expl., IVW-geprüft 



Pflanzenschutz-Praxis

Update Rapsschädlinge

Bekämpfung von Schadinsekten (v.a. Erdflöhe), wie geht man jetzt mit den Gelbschalen um, welche Prognosemodelle wie am besten nutzen?

Wie kann Saatgut effektiv geschützt werden?

Inkl. Alternativen zu chemischer Beizung, Einsatz von Biostimulanzien Elektrobehandlung

Biostimulanzien - was geht und was nicht?

Erfahrungen und Versuchsergebnisse mit Biostimulanzien

Betriebsführung

Mitarbeiter, die richtig Gas geben

Engagierte und leistungsstarke Mitarbeiter finden und langfristig binden: Von einigen Goodies, die über das Gehalt hinaus gehen bis zu Beteiligungsmodellen, um die Mitarbeiter am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten vor dem Hintergrund der aktuellen Arbeitsmarktentwicklungen.

Das digitale Büro - Frust oder Lust?

Fragen, Ideen, Feedback? Wir sind gerne für Sie da!

Mediacenter www.dlg-mitteilungen.de
<mailto:mediamarketing@lv.de>



Ausgabe 3/2023

Erscheinungstermin: 25.2.23
Anzeigenschluss: 2.2.23

Erscheinungsweise: 12x jährlich

Verbreitete Auflage 3. Quartal 2022: 22.578 Expl., IVW-geprüft 



Betriebszweig Milch

So wichtig ist das Tränkewasser

Inwiefern ist die Wasserversorgung für Wohlergehen, Leistung und den Stoffwechsel wichtig? Was ist für die Qualität entscheidend und wie kann der Landwirt sie möglichst einfach kontrollieren?

Wie klimafreundlich sind die Milchviehbetriebe?

Wo stehen die Milchviehbetriebe in Sachen Klimaschutz und wo gibt es noch Optimierungsbedarf? Das QM-Nachhaltigkeitsmodul Milch beleuchtet alle wichtigen Stellschrauben des Klimaschutzes auf den Betrieben.

Betriebszweig Schwein

Erbsenprodukt in der Schweinefütterung - funktioniert das?

Erste Ergebnisse aus Fütterungsversuchen mit höheren Gehalten an Erbsen im Mastschweinefutter zeigen einen besseren Futteraufwand in der Erbsengruppe. Welche Potentiale stecken in Erbsenprodukten als alternative Rohfaser- oder auch Eiweißträger?

Panorama

Die N-Düngung „feinregeln“

N2 und N3 unter (Witterungs-) Unsicherheit bemessen. Wie hängt das zusammen mit den Ertragskomponenten, mit der (Teil-)Schlaghistorie? Wie lässt sich teilflächenspezifische Bewirtschaftung realisieren?

Impulse

Landmaschinen: Vertrieb und Service neu gedacht

Heute kaufen Sie Maschinen, Dünger oder Pflanzenschutzmittel. Künftig werden Sie möglicherweise ganze Arbeitsprozesse angeboten bekommen. Aber wie funktioniert der Vertrieb von Dingen, die man nicht anfassen kann? Wie der Service?

Fragen, Ideen, Feedback? Wir sind gerne für Sie da!

Mediacenter www.dlg-mitteilungen.de
<mailto:mediamarketing@lv.de>

