



Starkes Team und gute Beratung: Nicht nur (v. l.) Johannes Nagler und seine Frau Birgit (im Bild mit ihren Kindern Rosalie und Johannes), sondern auch ihre Kunden und Handelspartner können sich auf ein starkes Team von inzwischen mehr als einem Dutzend Mitarbeitern des Agrarhandels verlassen.

Vom Landwirt zum Landhändler

Der Agrarhandel von Johannes Nagler feiert sein 10-jähriges Betriebsjubiläum

Ziemetshausen/Lks. Günzburg

Ein Gewerbe gegründet und innerhalb von fünf Jahren den Umsatz auf 12 Mio. € verdoppelt – auch so kann Landwirtschaft gehen, wenn einem Naturschutz und Behörden das Leben als Bauer schwer machen. Zwei Versuche hatte Johannes Nagler unternommen, den elterlichen Betrieb in Birkhausen bei Nördlingen auszusiedeln, um ihn weiterzuentwickeln. Dann hatte sich die Wiesenweihe durchgesetzt und Nagler gab auf.

Wiesenweihe vereitelte die Betriebsentwicklung

Seinen Wunsch, als Unternehmer in der Agrarbranche erfolgreich zu sein, wollte sich der Landwirtschaftsmeister und Agrarbetriebswirt jedoch nicht von einem geschützten Greifvogel kaputt machen lassen. Nagler baute in Ziemetshausen einen Landhandel auf, der sich bereits nach wenigen Jahren im weiten Umkreis einen Namen gemacht hat. Nun feierte der Agrarhandel Nagler nach zehn Jahren mit einem großen Fest sein erstes rundes Gründungsjubiläum.

Zuvor allerdings musste der Firmenchef leidvolle Erfahrungen machen, wie sie heute vielen bäuerlichen Familien nicht erspart bleiben. Von Kindheit an unterstützte Johannes Nagler seine Eltern eifrig auf ihrem Bauernhof mitten im Nördlinger Ries. Bereits damals betrieb die Familie eine florierende Direktvermarktung mit Eiern und Backwaren. Der zwölfjährige Johannes nahm den Verkauf der Eier in die Hand und verschaffte sich damit erste Erfahrungen in der Vermarktung. Bis 2014 trieb die Familie Nagler in Birkhausen

90 ha Nutzfläche mit Schwerpunkt Kartoffeln und Zwiebeln um, dazu standen rund 1000 Mastschweine auf dem Betrieb.

Zum Hofnachfolger auserkoren, wollte Nagler nach seiner fundierten landwirtschaftlichen Ausbildung den Betrieb weiterentwickeln, indem er die Aussiedlung der Schweinemast und ihre Aufstockung auf 2400 Plätze plante. Angedacht waren auf der Aussiedlerhofstelle auf dem familieneigenen Grundstück zudem der Bau einer Biogasanlage und einer Zwiebellagerhalle. Doch es kam an-

12 Mio.
Euro Umsatz im Jahr.

ders: Die Untere Naturschutzbehörde im Donau-Rieser Landratsamt hatte aufgrund des Vorkommens der Wiesenweihe am geplanten Standort Bedenken und forderte ein Gutachten. Dieses fiel negativ aus, sodass keine Baugenehmigung erteilt wurde.

Gemeinsam mit dem Naturschutz, dem Landratsamt, der Marktgemeinde Wallerstein und dem AELF Nördlingen suchte Nagler nach einem alternativen Standort. Der wurde, wenngleich auf einem fremden Grundstück, auch gefunden. Noch während der Grundstücksverhandlungen wurde unweit des geplanten Betriebsstandorts abermals eine Wiesenweihe gesichtet – der Todesstoß für die geplante Aussiedlung. Nagler hätte nämlich erneut ein naturschutzfachliches Gutachten vorlegen und dafür ein 2. Mal 18 000 € hin-

blättern müssen. „Ich war stinksauer“, erinnert sich der heute 34-Jährige. Auf der Hofstelle im Ortskern von Birkhausen war nämlich mit Blick auf den Immissionsschutz an eine Aufstockung des Mastschweinebestands nicht zu denken. Zudem war der Stall nur angemietet, in die Jahre gekommen und viele Reparaturen standen an. Also musste Nagler umdenken.

Nachdem der elterliche Betrieb bereits einen Lkw für den Transport von Kartoffeln und Zwiebeln und für gelegentliche Auftragsfahrten unterhielt, gründete Nagler 2009 ein Gewerbe für Handel und Transporte. „Es war die Zeit des Biogasanlagenbooms im Ries“, erklärt er. „Ich dachte mir, dass sich daraus ein gutes Handels- und Transportunternehmen für Biogassubstrate entwickeln könnte.“ Tatsächlich kam es dann auch so.

Kurz zuvor wurde zudem auf dem Betrieb eine Waschanlage für Zuckerrüben gebaut, mit denen Nagler ebenfalls handelte. Der Agrarbetriebswirt intensivierte das Transportgeschäft und erkannte, dass „ihm der Handel so richtig Spaß macht“. Für die Maisernte 2009 schloss er mit Landwirten und Biogasanlagenbetreibern viele Kontrakte ab. Schwerpunkt war der Handel mit Feuchtmais und Feuchtmassschrot. Während der Kartoffelernte disponierte Nagler die Lastwagen. „Schon damals hatten wir Tagesleistungen von bis zu 800 Tonnen.“

So rutschte Nagler immer mehr von der Landwirtschaft auf die Gewerbeschiene. „Mir wurde bewusst, dass man auch außerhalb der Landwirtschaft gutes Geld verdienen kann.“ Freilich tat sich dann 2013 er-

neut die Frage auf: Wie lässt sich das Unternehmen weiterentwickeln? Nagler plante den Bau eines Gewerbebetriebs in Birkhausen neben seiner Halle. Seinem Wunsch, dafür ein eigenes kleines Gewerbegebiet auszuweisen, kam die Gemeinde jedoch nicht nach. Jetzt kam die Ortschaft Ziemetshausen, gelegen an der B 300 zwischen Krumbach und Augsburg, ins Spiel. Von dort stammt seine Ehefrau Birgit, eine gelernte Hauswirtschafterin. Die Lage für einen Gewerbebetrieb schien vielversprechend. Der Strukturwandel hatte auch in der Region in der Agrarhandelsbranche Lücken gerissen, die er mit einem Landhandel wieder füllen könnte, überlegte Johannes Nagler.

2014 errichtete er im Ziemetshausener Gewerbegebiet eine große Halle und ein Wohnhaus samt Büro. Schon Ende des Jahres ging die erste Maiserfassung in Betrieb. 2015/2016 wurden das Produktportfolio immer mehr in Richtung klassischer Agrarhandel ausgeweitet und eine Düngemittelmischanlage installiert. 2017 kam eine weitere Halle dazu. Neben den schon damals beschäftigten Lkw-Fahrern hatte Nagler 2015 einen ersten Mitarbeiter auf der Betriebsstätte angestellt. Heute hat er 14 Beschäftigte. Dass sich der Umsatz des Agrarhandels Nagler zwischen 2015 und 2019 von 6 auf 12 Mio. € verdoppelt hat, führt der Betriebsleiter nicht nur auf sein „Rundum-Angebot“ zurück, sondern auch auf die „erstklassige“ Beratung seiner Kunden.

Aufträge in der Region und im Substrathandel

Die Landwirte haben eine große Auswahl an Saatgut, Düngemitteln und Pflanzenschutzmitteln, Ernteerzeugnissen, Futtermitteln und Silobedarf. Vervollständigt wird das Angebot durch eine Futter- und Güllebörse sowie verschiedene Dienstleistungen. Nicht nur im „Viereck“ zwischen den Landkreisen Augsburg, Unterallgäu, Günzburg und Dillingen hat sich Nagler einen festen Kundenstamm im klassischen Agrarhandel erarbeitet. Darüber hinaus verzeichnet er im Substrathandel Aufträge aus ganz Süddeutschland.

Vor weiteren Investitionsschritten will der Firmenchef jedoch abwarten, wie sich der Agrarhandel allgemein entwickelt. „Ich plane nachfrageorientiert“, sagt Johannes Nagler. Und der elterliche Bauernhof in Birkhausen? Auch dieser hat sich trotz der vergeblichen Mühe um eine Aussiedlung weiterentwickelt. „Meine Eltern haben die Tierhaltung aufgegeben. Sie stellen den Betrieb derzeit auf den Biolandbau um.“ **Michael Ammich**