



Vorläufiger Jahresabschlussbericht 2024

Hof am Weiher AG und
Öko-Marktgemeinschaft Saar-Pfalz-Hunsrück GmbH
(100%ige Tochtergesellschaft)

Allgemeiner Überblick

2024 war für das Gesamtunternehmen aus finanzieller sowie organisatorischer Sicht das schwierigste Jahr seit Bestehen des Unternehmens.

Das vorläufige Betriebsergebnis der Hof am Weiher AG mit Gebäudevermietung und Landwirtschaft erzielt nur dank eines sehr guten Ergebnisses im Gemüsebau einen kleinen Gewinn von ca. 6.000 €.

Das vorläufige Betriebsergebnis der Handelsgesellschaft Öko-Marktgemeinschaft (ÖMG), die bis auf das Getreide und einen Teil des Gemüses alle Erzeugnisse der Landwirtschaft des Hof am Weiher über ihren Regionalgroßhandel und den Hauslieferservice vertreibt, schließt das Jahr 2024 mit einem Verlust von ca. 202.500 € ab.

Aus diesen beiden Ergebnissen ergibt sich zum Jahresende 2024 für das Gesamtunternehmen ein Verlustvortrag von ca. 42.770 €.

Nachfolgend nun die Ergebnisse im Einzelnen.

Hof am Weiher AG

Die Landwirtschaft (ohne den Bereich der Vermietung) konnte ein Plus von ca. 13.300 € erwirtschaften. Dieses positive Ergebnis ist vor allem getragen vom Gemüsebau, der von guten Erträgen bei mäßigen Berechnungskosten und erstmals etwas höheren Preisen profitierte. Der Getreidebau hingegen liegt das zweite Jahr in Folge, aufgrund von witterungsbedingten Ernte-Ausfällen deutlich im Minus. Die restlichen landwirtschaftlichen Betriebszweige (Rinder, Legehennen, Schweine und Kartoffeln) liegen mit niedrigen drei- bis vier-stelligen Ergebnissen im Plus oder leicht im Minus.

Der Unternehmensbereich Vermietung (Wohnungen und Gewerberäume) verzeichnet ein Minus von ca. 7.000 €. Der alleinige Grund ist eine einmalig geminderte Miete für die Tochtergesellschaft ÖMG für das erste Wirtschaftsjahr in der neuen Halle.

Insgesamt wurden in der Hof am Weiher AG Löhne von knapp 200.000 € erwirtschaftet, das sind ca. 10.000 € mehr als 2023.

Öko-Marktgemeinschaft

Der Bereich Regionalgroßhandel innerhalb des Gesamtunternehmens verursacht den deutlich größeren Verlust von ca. 120.000 €. Der Bereich Hauslieferservice schließt das Jahr mit einem Verlust von ca. 80.000 €.

Die Gründe für die hohen Verluste im Einzelnen:

Regionalgroßhandel: Hier konnte statt der anvisierten geplanten Umsatzsteigerung von 200.000 € nur eine Steigerung um ca. 110.000 € erreicht werden, was einen geringeren Rohertrag gegenüber den Planungen von ca. 22.000 € auslöst. Zudem hatten wir über sieben Monate einen systematischen Außendienst eingerichtet, der gegenüber den letzten Jahren zusätzliche Kosten von ca. 25.000 € verursachte. Dieser Außendienst wurde dann im August wieder eingestellt nachdem klar wurde, dass die Kosten nicht schnell genug bzw. ausreichend durch Umsatzsteigerungen gedeckt werden konnten. Ca. 15.000 € zusätzliche Kosten wurden durch einen sehr hohen Strombezug verursacht. Grund hierfür war eine extreme Verzögerung beim Anschluss der bereits 2023 installierte Photovoltaik-Anlage mit Batteriespeicher, diese konnte erst im Dezember 2024 vollständig genutzt werden. Weitere ca. 70.000 € gehen zu Lasten der neuen Halle. Zum einen durch die höhere Miete gegenüber den Altgebäuden in Albessen, zum anderen wegen der Zinsen und Abschreibungen für die neue umfangreichere Gebäude- und Kältetechnik, die für deutlich höhere Umsätze ausgelegt ist.

Hauslieferservice: Entgegen den vergangenen Jahren, in denen das Privatkundengeschäft in der Regel einen Gewinn verbuchen konnte, steht in 2024 erstmals ein deutlicher Verlust. Die Gründe sind vielfältig: Zunächst ist anzumerken, dass der Umsatz nur um 1,4% stieg, während alle laufenden Kosten ca. 10% höher lagen, was ein Minus von ca. 30.000 € bedingt. Ein weiterer Grund für den hohen Verlust findet sich bei der realisierten Handelsmarge die um 1,7% niedriger liegt als 2023 und dadurch mit 25.000 € zum Verlust beiträgt. Die Ursache für die verminderte Marge wurde zum einen durch die Belieferung weiterer rabattierter Kindertagesstätten ausgelöst und zum anderen durch die allgemeine Kaufzurückhaltung, die zu einer vorsichtigen Preiskalkulation führte. Ein weiterer wesentlicher Grund für den Verlust sind die gestiegenen Fahrzeugkosten, die wir im Jahr 2024 nicht an die Kunden weitergegeben haben.

Im Vorgriff auf die eigene Photovoltaik wurde zudem ein erstes teures Elektro-Lieferfahrzeug angeschafft, im Gegenzug aber kein anderes Fahrzeug verkauft, weil wir höhere Umsätze erwarteten. Zudem musste an einem Fahrzeug der Motor ersetzt werden. Insgesamt tragen damit die Lieferfahrzeuge mit ca. 16.000 € zum Verlust bei. Zuletzt sind auch beim Hauslieferservice die gestiegene Miete, die Zinsen und Abschreibungen für die neuen größeren Räumlichkeiten in der neuen Halle zu nennen, die das Ergebnis mit ca. 18.000 € belasten.

Insgesamt hat die Öko-Marktgemeinschaft Lohnkosten in Höhe von 970.000 € getragen, 23.000 € mehr als 2023.

Neben diesen harten Fakten ist das Ergebnis auch eine Folge der deutlich gestiegenen krankheitsbedingten Personal-Fehlzeiten, die in erheblichem Maße durch Mitglieder der Geschäftsleitung abgefangen wurden, worunter die Problembewältigung und die Weiterentwicklung des Unternehmens leiden. Des Weiteren sind gesamtgesellschaftlich die Umwelt- und Naturschutzthemen, die seit Jahren unsere Geschäftsentwicklung vorangebracht haben, aus der öffentlichen Diskussion verschwunden.

Verlustgründe Jahresabschluss 2024 die wichtigsten Auslöser im Überblick		
Gründe	Summe	Erläuterung
Betriebszweig Regionalgroßhandel		
unbefriedigende Umsatzsteigerung	12.000 €	fehlender Rohertrag
Kosten für unbefriedigenden Außendienst	25.000 €	Personal- & Fahrzeugkosten
zusätzliche Stromkosten	15.000 €	Photovoltaik nicht am Netz
höhere Miete	30.000 €	mehr als in Albessen
Abschreibung auf Kühl- & Gebäudetechnik	21.500 €	neue Halle
Zinsen auf Kühl- und Gebäudetechnik	17.000 €	neue Halle
GESAMTSUMME	120.500 €	
Betriebszweig Hauslieferservice		
unbefriedigende Umsatzsteigerung	23.000 €	fehlender Rohertrag
reduzierte Handelsmarge	25.000 €	-1,70%
gestiegene Fahrzeugkosten	16.000 €	nicht weitergegeben
höhere Miete	14.000 €	mehr als in Albessen
Abschreibung auf Kühl- & Gebäudetechnik	2.500 €	neue Halle
Zinsen auf Kühl- & Gebäudetechnik	1.500 €	neue Halle
GESAMTSUMME	82.000 €	

Konsequenzen aus diesen Ergebnissen

1. Wir haben den Außendienst in seinem bisherigen Umfang wieder eingestellt.
2. Die Großhandels-Touren für den Regional-Einkauf und die Belieferung von Läden und Gastronomie wurden von 18 auf 13 Touren zusammengestrichen und die LKW-Flotte von 7 auf 6 Fahrzeuge reduziert.
3. Es wurde Personal abgebaut.
4. In den kommenden Wochen soll die innerbetriebliche Organisation neu geordnet werden, um schlanker und effizienter zu arbeiten. Im Mittelpunkt steht dabei die bisher strikte organisatorische Trennung von Groß- und Einzelhandel, die wir auflösen wollen, um sie zukünftig zu einer einzigen Handelsstruktur mit gemeinsamer Warenwirtschaft zusammenzulegen.
5. Die Einführung eines Internetshops für Läden und Gastronomie soll weitere personelle Ressourcen einsparen, das Bestellen vereinfachen und den Umsatz fördern.

6. Der im Februar 2025 eingeführte neue Internetshop für Privatkunden mit mehr Kommunikationsmöglichkeiten soll dazu beitragen vor allem die jüngere Generation für unser Angebot zu gewinnen und den Umsatz steigern.
7. Die wichtigste Maßnahme ist jedoch die **endgültige konsequente Ausrichtung auf eine solidarische Lebensmittelwirtschaft**. Dieser Schritt ist der Erkenntnis und lange gereiften Überzeugung geschuldet, dass ein konsequent auf Vielfalt, Kreislaufwirtschaft, ökologische Landwirtschaft ausgerichtetes Unternehmen in einer wirtschaftlich schwachen Region **ohne Solidarität der Kunden und Kapitalgeber nicht überleben kann**. Die Entwicklungen der letzten Jahre haben überdeutlich gezeigt, dass die Vielfalt, trotz aller Bemühungen der Politik, trotz vieler Bemühungen im Handel und im Lebensmittelhandwerk Strukturen zu erhalten, unter dem Druck des Marktes wegstirbt. Aggressiv werbende, anonym geführte Konzerne beherrschen und überrollen den Lebensmittelhandel auch im Biosegment. Naturschutz und ökologische Landwirtschaft, Photovoltaik und Windkraft allein sind zu wenig. Für sich genommen werden sie die Natur und das Leben nicht nachhaltig in ihrer Schönheit und ihrem wunderbaren komplexen Zusammenwirken erhalten. Was wir jetzt brauchen, ist eine andere Zielsetzung beim Wirtschaften. Ein Wirtschaften, das nicht allein auf Konsumwachstum und Industrieproduktion setzt, sondern sich leiten lässt vom respektvollen Umgang mit allen Geschöpfen, der Achtung und dem Mitgefühl gegenüber anderen Kulturen und Marktteilnehmern, sowie dem Teilen vorhandener Ressourcen. Da diese Zielsetzung gesamtgesellschaftlich derzeit keine wachsende Käuferschicht findet, setzen wir ganz auf die Solidarität derer, die schon länger als Kunden, Anteilseigner, Lieferanten oder Förderer mit uns neue Wege gehen. In der Bibel gibt es die Aussage (frei übersetzt): „Ihr könnt nicht zwei Herren dienen. Entweder ihr dient dem Leben oder dem Geld.“ Wir haben uns entschieden konsequent für das Leben und die Vielfalt einzutreten. Marktwirtschaft hat aus unserer Sicht zwar auch ihre Berechtigung, doch sie muss stets dem Größeren, der Grundlage des Lebens untergeordnet sein, denn ohne eine intakte Natur ist alles nichts.

Herzlich bedanken möchte ich mich bei allen Menschen, die im vergangenen Jahr mit ihren Solidarbeiträgen (insgesamt 69.000 €), Ihrem Einkauf oder ihrem Aktienkapital dazu beigetragen haben, unser Unternehmen vor einer Insolvenz zu bewahren. Die solidarische Lebensmittelwirtschaft hat damit ihre erste Bewährungsprobe bestanden und gezeigt, dass die Idee auf Resonanz stößt und hoffen lässt, dass wir auf dieser Grundlage weitere Ziele erreichen können.

Ausblick Gesamtunternehmen

Wo stehen wir heute, welche Herausforderungen warten 2025 auf uns?

Der Haushaltsplan für 2025 beruht auf zwei Szenarien. Einem Plan mit pessimistischen Annahmen und einem anderen positiveren Plan, der auf den Umsatzzahlen der ersten zwei Monate des Jahres 2025 beruht. Demnach scheint es möglich, dass der Umsatz in diesem Jahr um insgesamt ca. 15% wächst. Für diese Annahme sind mehrere Gründe

ausschlaggebend: Die Kundenbestellungen je Woche gegenüber dem Jahresende 2024 haben um 35 Bestellungen (7%) je Woche zugelegt und der Umsatz je Bestellung um 6%. Auch im Großhandelsbereich sind wir wieder auf Wachstumskurs. Ca. 13% beträgt das Umsatzplus gegenüber 2024. Die vor Weihnachten gestartete Solidarkampagne hat eine deutliche Reaktion ausgelöst.

Ein neues Projekt soll erstmals zusätzliche Umsätze von ca. 25.000 € im Jahr bringen. Es handelt sich dabei um das Packen und Versenden von Bio-Produkten über die Internetplattform Crowdfarming, über die wir eigene Waren vermarkten sowie als Dienstleister tätig sind. Je nach Entwicklung dieses Projektes können hier noch deutlich höhere Umsätze erzielt werden, bisher fehlen aber noch entsprechende Erfahrungswerte.

Für einen ausgeglichenen Haushaltsplan reicht das jedoch noch nicht. Wir müssen auch in diesem Jahr mit einem negativen Ergebnis zwischen 50.000 und 100.000 € rechnen und daher Maßnahmen ergreifen, um die Liquidität zu sichern. An erste Stelle setzen wir vor allem auf weiter solidarisch steigende Umsätze und Solidarbeiträge sowie auf unsere eingeleiteten Sanierungsmaßnahmen, deren Wirkung wir noch nicht im Ganzen eindeutig beziffern können.

Des Weiteren suchen wir zur Absicherung der Liquidität nach einer Lösung für die hohen Tilgungsleistungen, die für die Halle und das Grundstück anfallen und aufgrund des erwarteten erneuten Verlustes, der Hauptauslöser für eine drohende Insolvenz sind. Hierzu sind wir derzeit im Austausch mit unserer Hausbank, dem Steuerberater und dem Aufsichtsrat.

Langfristige Rahmenbedingungen

Die derzeit erkennbaren politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind für unsere Unternehmensziele nicht förderlich. Der durch die Politik in Aussicht gestellte Mindestlohn von 15 € pro Stunde übt zusätzlichen Druck auf unsere Finanzsituation und unsere Entwicklungsmöglichkeiten aus. Das übliche Marktgeschehen allein, ohne Solidarbeiträge, lässt unserer Unternehmensstruktur derzeit keine Überlebenschance.

Verschärfend kommt nun noch hinzu, dass wir für die Verarbeitung unserer Schlachttiere dringend eine neue Lösung benötigen. Die kleine Landmetzgerei, die seit Jahren die Verarbeitung zuverlässig erledigt hat, hat ihr Geschäft geschlossen. Derzeit haben wir eine Übergangslösung gefunden, brauchen aber dringend eine langfristige Lösung. Da es jedoch in unserer Region kaum noch kleinere selbstständigen Metzger gibt und die Großbetriebe über zu viel Bürokratie und zu wenig Personal klagen, ist derzeit noch völlig offen wie es mit unserer Tierhaltung weitergeht.

In dieser Situation sind natürlich auch die hohen Zins- und Pachtzahlungen von insgesamt 116.000 € eine große Belastung. Gegenüber anderen Höfen, die in dritter oder vierter Generation wirtschaften und in privilegierten Regionen arbeiten sind wir in der Westpfalz mit einem in den achtziger Jahren neu gegründeten Betrieb stets im Nachteil.

Fazit

Um das Unternehmen trotz dieses massiven Gegenwindes erhalten und weiterentwickeln zu können, braucht es die Bereitschaft vieler Menschen, weitere Aktien zu erwerben, um die Fremdkapitalquote zu reduzieren, Tilgungsleistungen auch in Verlustjahren nachzukommen und Investitionen in die Weiterentwicklung tätigen zu können.

Existenziell sind zudem Investitionen in das Personal. Es braucht dringend mehr gut qualifizierte und motivierte Mitarbeiter für die Leitung und Weiterentwicklung. Dies ist ohne deutliche Lohnanpassungen nicht zu realisieren, was den Zeitpunkt an dem das Unternehmen wieder in die Gewinnzone kommt weiter in die Zukunft verschiebt.

Die Weiterentwicklung des Unternehmens in Umsatz, Qualität und Organisation ist im Kontext unserer Gesellschaft, dem Stand der Technik und nach der Investition in die neue Halle aus meiner Sicht unumgänglich. Unser Ziel, in der Welt einen nennenswerten Beitrag zu einem anderen Umgang mit der lebendigen Natur zu erbringen, das Wirtschaften anders zu organisieren, lebt von der Verantwortung für die ganze Lieferkette. Ein Rückzug in eine kleinere Nische halte ich auf der derzeitigen Grundlage weder für möglich noch für sinnvoll.

Um die Motivation unserer Mitarbeiterinnen, Kunden, Aktionäre und Fördernden zu erhalten braucht es zudem kontinuierliche Werbemaßnahmen, Veranstaltungen und Aktionen. Das alles erfordert ebenfalls personelle sowie finanzielle Investitionen, die wir nur gemeinsam und solidarisch erbringen können.

Albessen, den 28 März 2025

Kornelius Burgdörfer-Bensel

Vorstand Hof am Weiher AG

Kaufm. Leitung Öko-Marktgemeinschaft Saar-Pfalz-Hunsrück GmbH