BENNO STEINER

# Vorträge und Seminare

## Programm 2026

Seit über 30 Jahren spreche ich vor Landwirten, Unternehmern und Bankberatern. Meine Themen kommen aus der Praxis: Agrarpolitik und Märkte, Nachfolge und Übergabe, Führung in unsicheren Zeiten. Ich ordne ein, spreche Klartext und gebe Ihren Teilnehmern etwas mit, das sie im eigenen Betrieb anwenden können. Jeden Vortrag stimme ich auf Ihre Veranstaltung und Ihr Publikum ab.

**30+**
Jahre Vortragserfahrung

**24.000+**
Zuhörer

### THEMENSCHWERPUNKTE

| | |
|---|---|
| **01–05** | Landwirtschaft und Agrarwirtschaft |
| **06–07** | Nachfolge und Übergabe |
| **08–09** | Unternehmensführung und Krisenfestigkeit |
| **Seminare** | für Banken und Akademien |

## 01 Landwirtschaft 2035: Wer überlebt, und wie?

EU-Agrarpolitik im Umbruch und strategische Perspektiven für landwirtschaftliche Betriebe

**Für:** Landwirte und Betriebsleiterfamilien, Agrarberater von Banken und Verbänden

Agrarpolitik, Märkte und Auflagen ändern sich schneller, als Betriebe planen können. Der Vortrag ordnet die Rahmenbedingungen bis 2035 ein und zeigt, welche Betriebsformen und Strategien unter diesen Bedingungen tragfähig bleiben.

**ZIELE**

- Entwicklungen in EU-Agrarpolitik und Märkten einordnen
- Die eigene Ausgangslage realistisch einschätzen

**NUTZEN**

- Grundlage für Investitions- und Entwicklungsentscheidungen
- Konkrete Fragen für das Gespräch mit Bank und Berater

## 02 Zwischen Discounter-Preisen und Staatslasten

Wie landwirtschaftliche Betriebe wirtschaftlich bestehen

**Für:** Landwirte, Agrarberater, landwirtschaftliche Verbände

Viele Betriebe erleben, dass ihre Erzeugerpreise mit den Kosten nicht Schritt halten. Der Vortrag zeigt, wo im Betrieb Geld verloren geht und welche Wege aus der Kostenfalle es gibt: bei Vermarktung, Kooperation und Finanzierung.

**ZIELE**

- Kosten- und Erlösstruktur kritisch prüfen
- Risiken für Betrieb und Vermögen einschätzen
- Alternativen bei Vermarktung, Kooperation und Finanzierung kennen

**NUTZEN**

- Handlungsoptionen statt Abwarten
- Ansatzpunkte für das nächste Bankgespräch

## 03 Resiliente Landwirtschaft: Ernährungssicherheit und Krisenvorsorge

Wie Betriebe Krisen überstehen und die Versorgung sichern

**Für:** Landwirte, Genossenschaften, Kommunen, Agrarberater

In Krisen werden Strom, Diesel, Futter und Betriebsmittel zum Engpass. Der Vortrag zeigt, wie Betriebe ihre Abhängigkeiten erkennen, sich auf Versorgungsausfälle vorbereiten und welche Rolle die Landwirtschaft im Ernstfall für die Ernährung der Bevölkerung spielt.

**ZIELE**

- Abhängigkeiten im eigenen Betrieb erkennen
- Vorsorgemaßnahmen planen und priorisieren

**NUTZEN**

- Grundlage für einen betrieblichen Notfallplan
- Mehr Selbstversorgung, weniger Importabhängigkeit

## 04 Bauern im Kreuzfeuer: Image, NGOs und gesellschaftlicher Druck

Was die Gesellschaft von Landwirten erwartet und wie Betriebe darauf antworten

**Für:** Landwirte, Bauernverbände, Landjugend, Agrarjournalisten

Landwirte stehen zwischen Umweltauflagen, Verbraucherwünschen und öffentlicher Kritik. In Deutschland prägen über 100 Organisationen die Meinung über Landwirtschaft, viele finanzieren sich über Spenden und Zuschüsse. Der Vortrag zeigt, wer die Debatte führt, wie Kampagnen funktionieren und wie Betriebe sachlich und selbstbewusst dagegenhalten, auch indem sie zeigen, was sie für Boden, Wasser und Landschaft leisten.

**ZIELE**

- Mechanismen öffentlicher Kampagnen verstehen
- Eigene Kommunikation gegenüber Medien und Verbrauchern stärken

**NUTZEN**

- Argumente für Gespräche mit Verbrauchern, Politik und Presse
- Mehr Selbstbewusstsein für den eigenen Beruf

## LANDWIRTSCHAFT UND AGRARWIRTSCHAFT

### 05 Neue Standbeine: Diversifizierung und erneuerbare Energien

Welche Trends landwirtschaftlichen Betrieben zusätzliches Einkommen bringen

**Für:** Landwirte, Hofnachfolger, Agrarberater von Banken

Wer nur auf Milch, Fleisch oder Getreide setzt, hängt an wenigen Preisen. Der Vortrag zeigt, welche zusätzlichen Standbeine sich anbieten, von Direktvermarktung über Dienstleistungen bis zu Photovoltaik und Biogas, und wie Betriebsleiter prüfen, ob ein neues Geschäftsfeld zu ihrem Hof passt.

**ZIELE**

- Markttrends und Möglichkeiten für neue Standbeine kennen
- Flächen, Gebäude, Arbeitskraft und Kapital ehrlich prüfen

**NUTZEN**

- Ideen für ein zweites Einkommen
- Ein Prüfschema für Investitionen in neue Geschäftsfelder

## NACHFOLGE UND ÜBERGABE

### 06 Hof übergeben. Alltag meistern. Stark bleiben.

Hofübergabe und Erfolgsfaktoren für die nächste Generation

**Für:** Übergeber, Hofnachfolger, Familien, Agrarberater

Ob ein Hof weitergeführt wird, entscheidet sich oft Jahre vor der Übergabe. Der Vortrag behandelt die wirtschaftlichen, rechtlichen und familiären Seiten der Hofübergabe und zeigt, wie Übergeber und Nachfolger gemeinsam einen tragfähigen Plan aufstellen, auch wenn kein Nachfolger in der Familie bereitsteht.

**ZIELE**

- Übergabe frühzeitig und geordnet angehen
- Erwartungen von Alt und Jung offen klären

**NUTZEN**

- Fahrplan für die Übergabe mit klaren Schritten
- Weniger Konflikte in der Familie, mehr Sicherheit für den Betrieb

## NACHFOLGE UND ÜBERGABE

### 07 Die Nachfolge regeln: Lebenswerk übergeben oder verkaufen?

Rechtzeitig planen, richtig umsetzen, beruhigt in den Ruhestand

**Für:** Unternehmer im Mittelstand, Firmenkundenberater von Banken, Steuerberater

Familie, Führungskräfte oder externer Käufer: Jede Lösung hat eigene Chancen und Fallstricke. Der Vortrag stellt vorweggenommene Erbfolge, Testament und Erbvertrag ebenso vor wie den Verkauf an Dritte und zeigt, welche Schritte wann anstehen. Rechtliche und steuerliche Fragen werden im Überblick behandelt.

**ZIELE**

- Die Nachfolgevarianten mit Vor- und Nachteilen kennen
- Den richtigen Zeitpunkt für den Start erkennen

**NUTZEN**

- Zeitplan für die eigene Nachfolge
- Typische Fehler bei Bewertung, Käufersuche und Vertragsgestaltung vermeiden

## UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND KRISENFESTIGKEIT

### 08 Führen in stürmischen Zeiten

Krise als Chance: dynamische Strategieplanung für Mittelstand und Landwirtschaft

**Für:** Unternehmer, Betriebsleiter, Führungskräfte

Ziele setzen, ausführlich planen, umsetzen, gelegentlich kontrollieren: Dieses Muster trägt kaum noch, wenn sich Märkte und Politik immer schneller ändern. Bei der dynamischen Strategieplanung werden die Stärken des Betriebs und der Mitarbeiter, das Umfeld und die leistbaren Verluste analysiert, passende Partner gesucht und die Ziele schrittweise entwickelt.

**ZIELE**

- Starre Planung durch ein anpassungsfähiges Vorgehen ersetzen
- Begrenzte Mittel gezielt einsetzen

**NUTZEN**

- Schnellere und bessere Entscheidungen bei unsicherer Lage
- Ein Team, das Veränderungen mitträgt

## 09 Unternehmen und Vermögen krisenfest machen

Die nächste Krise kommt bestimmt: wie Eigentümer vorsorgen

**Für:** Unternehmer, Landwirte, Immobilieneigentümer

Was passiert mit Unternehmen, Immobilien und Ersparnissen, wenn der Euro unter Druck gerät, eine Blase platzt oder eine Finanz- und Staatskrise kommt? Der Vortrag zeigt mögliche Szenarien, ihre Warnzeichen und Folgen für Eigentümer und stellt Strategien zur Vorsorge vor.

**ZIELE**

- Krisenszenarien und ihre Warnzeichen kennen
- Die eigene Verwundbarkeit einschätzen

**NUTZEN**

- Entscheidungsgrundlage für Vorsorge bei Betrieb, Immobilien und Vermögen



## Seminare für Berater in Agrar- und Firmenkundenbetreuung

Für Genossenschaftsbanken, Sparkassen und ihre Akademien. Inhalte, Schwerpunkte und Dauer stimme ich mit Ihnen ab, ein- oder zweitägig.

**THEMENFELDER**

- Gesprächsführung und Vertrieb in der Agrarkundenbetreuung
- Unternehmensanalyse, Investitionsbeurteilung und Finanzierungsgestaltung
- Nachfolge bei Firmen- und Agrarkunden erkennen und begleiten

**BEISPIEL**

- Vertriebsorientierte Gesprächsführung in der Agrarkundenbetreuung (zweitägig)

**Erfahrung:** Seminare und Vorträge für Genossenschaftsbanken und Bankakademien in Deutschland und Österreich

## WEITERE THEMEN AUF ANFRAGE

Beispiele:
Tierhaltung zwischen Auflagen und Marktanforderungen
Klimawandel und Landwirtschaft: Wie viel Verantwortung tragen wir?
Mit Mut, Kompetenz und Leidenschaft zum Erfolg
Small is beautiful: Warum kleinere Betriebe eine Chance haben

# Ihr eigenes Thema?

Sprechen wir darüber. Ich entwickle Vorträge und Seminare passend zu Ihrer Veranstaltung, Ihrem Publikum und dem Zeitrahmen.

## KONTAKT


**Benno Steiner**
Innstraße 2 b | D-83064 Raubling
Mobil: +49 174 9494800 | Tel +49 8035 9558228
info@bennosteiner.de
**www.bennosteiner.de**