

FLUR

SEPTEMBER 2026

DAS FINANZMAGAZIN FÜR DIE LANDWIRTSCHAFT

01

NEUE WEGE IN DIE ZUKUNFT
TIERHALTUNG IM WANDEL

FRISCHE ENERGIE
WINDPARKS IN DER LANDWIRTSCHAFT

MODERNE LANDTECHNIK
FÖRDERMÖGLICHKEITEN FÜR INVESTITIONEN

REGIONALE ANGEBOTE
IMMOBILIEN, HÖFE UND ACKERFLÄCHEN

VBML.DE/FLUR

Volksbank im Münsterland eG



Jürgen Feistmann
Mitglied des Vorstandes
Volksbank im Münsterland eG

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

eine Flur ist mehr als ein Stück Land. Sie steht für die Menschen, die sie bewirtschaften. Für Familien, die über Generationen Verantwortung übernehmen. Für Unternehmerinnen und Unternehmer, die investieren, Chancen nutzen und ihren Betrieb für die Zukunft aufstellen. Genau diesen Menschen begegnen wir jeden Tag im Münsterland.

Deshalb freuen wir uns, mit dieser Ausgabe ein bekanntes Format in neuer Form aufleben zu lassen. Viele von Ihnen erinnern sich vielleicht noch an unsere Agrar News. Mit **FLUR** führen wir diesen Gedanken weiter – moderner, näher an den Menschen und mit einem klaren Fokus auf die unternehmerischen Themen, die die Landwirtschaft in unserer Region bewegen.

FLUR erscheint künftig zweimal im Jahr und versteht sich als Magazin von und für die Landwirtschaft im Münsterland. Im Mittelpunkt stehen echte Betriebe, Unternehmerfamilien und Projekte aus unserer Region. Wir zeigen, wie Landwirtinnen und Landwirte den Wandel gestalten, welche Entscheidungen sie treffen und welche Wege sie für die Zukunft einschlagen. Viele dieser Betriebe begleiten wir als Volksbank bereits seit Jahren oder sogar Jahrzehnten. Ihre Erfahrungen, Ideen und Perspektiven möchten wir mit **FLUR** sichtbar machen. Alle Beiträge und zusätzliche Inhalte können Sie darüber hinaus auch digital nachlesen. In dieser ersten Ausgabe beschäftigen wir uns mit zukunftsfähigen Haltungsformen, der Landwirtschaft als Energiepartner, Investitionen in moderne Landtechnik und aktuelle Angebote auf dem Markt für landwirtschaftliche Immobilien. Unterschiedliche Themen – verbunden durch eine gemeinsame Frage: Wie gelingt es, Betriebe auch in einem anspruchsvollen Umfeld erfolgreich für die Zukunft aufzustellen?

Als Genossenschaftsbank fühlen wir uns der Landwirtschaft seit jeher besonders verbunden. Die genossenschaftliche Idee hat ihre Wurzeln im ländlichen Raum – geprägt von Selbsthilfe, Verantwortung und dem Zusammenhalt einer Region. Diese Werte bestimmen unser Handeln bis heute. Deshalb verstehen wir uns nicht nur als Finanzpartner, sondern als Begleiter auf Augenhöhe für die Menschen, die das Münsterland mit ihrem Unternehmergeist prägen.

FLUR soll Impulse geben, Orientierung schaffen und den Austausch fördern. Deshalb freuen wir uns auch über Ihre Anregungen. Welche Themen bewegen Sie? Welche Erfahrungen sollten andere Betriebe kennenlernen? Die besten Geschichten für die nächste Ausgabe entstehen direkt hier bei uns im Münsterland.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre und viele wertvolle Impulse.

Ihr



Jürgen Feistmann
Vorstandsmitglied der Volksbank im Münsterland eG

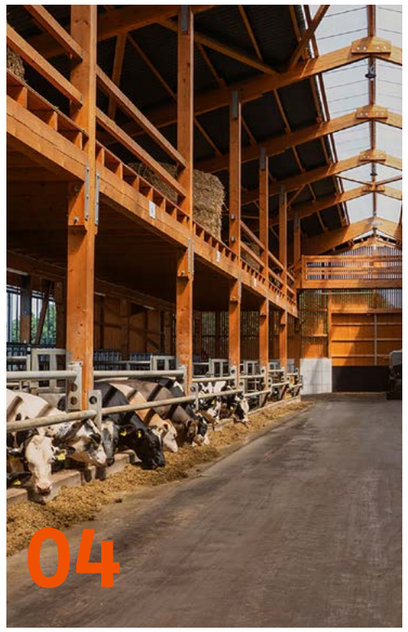
ORDENTLICH WAS DRIN

04 NEUE WEGE IN WOLBECK
Zukunftsfähige Haltungsformen für Bullenmast und Milchvieh: Zu Besuch im Familienbetrieb von Janina und Peter Mindrup.

07 MODERNE LANDTECHNIK
In innovative Technik investieren – mit der richtigen Strategie, den richtigen Fördermitteln und dem richtigen Partner.

09 MUT ZUR VERÄNDERUNG
Umstellung auf Haltungsform 3 in der Schweinemast: Landwirt Hendrik Hesseler teilt seine Erfahrungen und gibt Tipps.

12 DA DREHT SICH WAS
Landwirtschaftliche Flächen für Windparks nutzen: Die Gründer von „Bürgerwind Greffen“ berichten über ihre Erfahrungen bei der Planung und Finanzierung.







14 WERTE-BANK IN DER VILLA SCHAUB
16 ANSPRECHPARTNER
17 FLÄCHEN-/IMMOBILIENANGEBOTE
20 NEWS, ZAHLEN & TERMINE





Hauke Matthies, R+V; Peter Mindrup; Janina Mindrup; Martin Herbers, VBML (v. l.)

ZUKUNFT



UNTER DACH UND FACH

Im Südosten Münsters, am nördlichen Rand von Wolbeck, liegt der Hof Mindrup. 2005 übernahm Peter Mindrup den Familienbetrieb von seinen Eltern. Er führt ihn seitdem gemeinsam mit seiner Frau Janina, die auf dem Hof zusätzlich ein umfangreiches Angebot im Bereich Bauernhofpädagogik aufgebaut hat. Zur Familie gehören vier Kinder zwischen sechs und 18 Jahren. Der Betrieb konzentriert sich auf Bullenmast und Milchvieh und setzt dabei auf zukunftsfähige Haltungsformen und konsequente Automatisierung. Im Gespräch mit der FLUR sowie mit Martin Herbers (Volksbank im Münsterland) und Hauke Matthies (R+V Versicherung) berichten Janina und Peter Mindrup über die Umbaumaßnahmen für die Haltungsform 3 (HF3), die Rolle individueller Finanzberatung und die Vorteile einer besseren Work-Life-Balance im Agrarbetrieb.

FLUR *Sie haben Ihren Betrieb in den letzten Jahren massiv modernisiert, zuletzt mit dem neuen Bullenmaststall. Was war Ihre Motivation für die Umstellung auf Haltungsform 3?*

PETER MINDRUP Wir wollten primär eine optimale Aufzuchtumgebung schaffen. Wir haben aktuell rund 200 Kühe im Bestand, 150 Mastbullen und weibliche Nachzucht nach Bedarf, sodass wir auf 450 Tiere insgesamt kommen. Aus der Erfahrung mit unseren Kühen wussten wir: Je offener die Ställe und je besser die Luftzirkulation, desto wohler fühlen sich die Tiere. Der HF3-Bonus war bei der Planung noch gar nicht existent – wir haben vorausschauend mehr Platz pro Tier vorgesehen, um für die nächsten zehn Jahre Ruhe zu haben.

JANINA MINDRUP Wichtig war für uns auch die Erkenntnis, dass die Klauengesundheit durch Strohhaltung positiv beeinflusst wird. Das passt zu unserem Konzept, mit den Ressourcen auszukommen, die wir haben – und Stroh ist ein Produkt, das bei uns vorhanden ist. Wir wollten es daher gezielt nutzen.

FLUR *Wie hat sich die Modernisierung in der Praxis ausgewirkt – sowohl bei den Tieren als auch in Sachen Wirtschaftlichkeit?*

PETER MINDRUP Man merkt deutlich, dass die Tiere entspannter sind und höhere Tageszunahmen erzielen. Durch die automatische Entmistungsanlage ist zudem der Arbeitsaufwand trotz höherer Tierzahl geringer als zuvor. Rückblickend hat sich die Investition bislang sogar besser entwickelt als in den konservativen Berechnungen der Kammer. Wir erzielen heute signifikant höhere Erlöse pro Tier, weil die Tiere aufgrund der besseren Bedingungen ihr Zielgewicht schneller erreichen.

FLUR *Investitionen wie diese können heute durch gestiegene Materialkosten ein großes Risiko darstellen. Wie haben Sie dieses Projekt abgesichert?*

PETER MINDRUP Ja, besonders Stahl und Beton sind extrem teuer geworden. Wir mussten genau überlegen, ob wir das Projekt noch realisieren wollen, haben uns dann aber doch dafür entschieden. Dabei war es ein großer Pluspunkt, dass unser Berater von der Volksbank im Münsterland selbst aus der Branche kommt. Man muss dann nicht jedes Detail erklären – er weiß, worauf es ankommt.

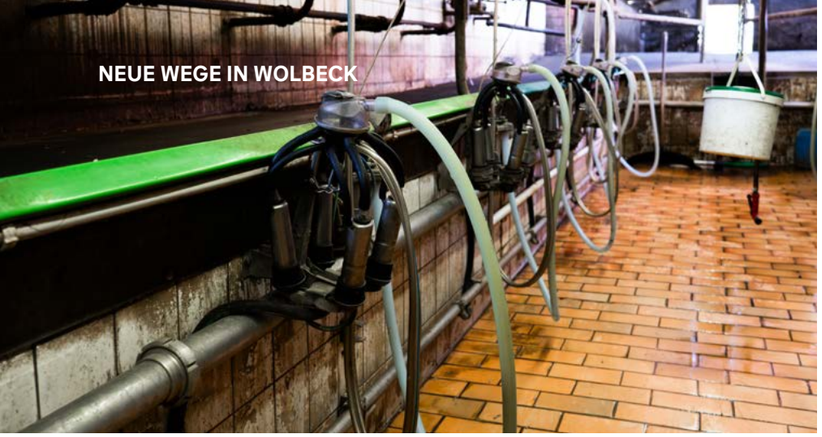
MARTIN HERBERS Die Investitionsvolumina sind heute gewaltig. Mein Antrieb war es, dieses Projekt so zu begleiten, dass eine deutlich höhere Wertschöpfung am Kalb gehoben wird. Wir haben die Finanzierung bewusst langfristig strukturiert und Optionen für Sondertilgungen eingebaut, um den Betrieb auch in schwächeren Marktphasen nicht zu eng zu schnüren. Zudem half eine AFP-Förderung, die wir zwischenfinanziert haben, einen Teil der Baukosten abzufangen. Das gesamte Vorhaben war sehr stimmig: mehr Platz für die Tiere, Außenklima mit Stroh, zusätzliche Lagerflächen und bessere Mechanisierung. Landwirtinnen und Landwirte setzen die Erkenntnisse im Hinblick auf Tierwohl überzeugt um. Dass dies in kürzester Zeit mit deutlich wahrnehmbar verbesserter Gesundheit und höheren Tageszunahmen korreliert, hätte ich so schnell nicht erwartet. Es freut mich, wenn Kundinnen und Kunden diesen Mut aufbringen und nach kurzer Zeit sehen, dass es sich gelohnt hat.

FLUR *Wo setzt hier die Versicherung an? Ein Stallbau ist ja nicht nur eine Finanzierungsfrage, sondern auch eine Risikofrage.*

HAUKE MATTHIES Genau. Wir waren bereits in der Planungsphase beteiligt. Während des Baus sind Bauherrenhaftpflicht und Feuerrohbauversicherungen essenziell. Besonders wichtig ist die Tierversicherung: Hier muss man frühzeitig starten, damit die Tiere ab dem Zeitpunkt der Einstallung versichert sind. Für den Finanzierer ist das wichtig: Wer hohe Werte im Viehbestand hat, muss diese gegen Risiken wie Seuchen absichern. Bezüglich der Haltungsformen ist es bei der R+V so, dass die fünf verschiedenen Formen risikorelevant sind. Aus Sicht des Versicherers besteht ab der Form 4 oder 5 für die Tiere ein erhöhtes Risiko, da bei diesen Haltungsformen die Wahrscheinlichkeit der Krankheitsübertragung steigt.

FLUR *Der nächste große Schritt ist bereits in Planung: die Umstellung auf Robotermelken. Was treibt Sie an, weiter zu investieren?*

JANINA MINDRUP Hier geht es primär um die Lebensqualität der Familie. Wir sind aktuell zu stark an feste Melkzeiten gebunden. Das schränkt die Flexibilität extrem ein, besonders bei Erntezeiten oder ▶



wenn jemand im Betrieb ausfällt. Ich möchte, dass wir als Familie wieder mehr Ruhe haben und Zeit mit unseren Kindern verbringen können.

PETER MINDRUP Der Roboter nimmt den Zeitdruck heraus. Zudem können wir Kühe öfter melken, was die Leistung steigern kann. Wir lernen aus der Bullenmast: Man muss bereit sein, neue Wege zu gehen.

FLUR *Was würden Sie anderen landwirtschaftlichen Betrieben raten, die ähnliche Veränderungen planen?*

PETER MINDRUP Man sollte zuerst in der Familie eine gemeinsame Vision des Projekts haben. Dann muss man alle Beteiligten – also Bank, Architekten, Bauunternehmer und Versicherungen – ins Boot holen und mit ihnen sprechen. So sieht man die Dinge auch mal aus einer anderen Perspektive. Wenn man frühzeitig spricht, kann man auf alles rechtzeitig reagieren. Und manchmal muss man eine kleine Kurve machen, um ans Ziel zu kommen.

JANINA MINDRUP Wir sind mit sehr viel Mut und Elan an die Sache rangegangen – und darauf bin ich stolz. Wir packen Dinge oft einfach an, probieren sie aus und wagen Neues. Dabei ergänzen wir uns gut und aus unserem Austausch ergibt sich viel Positives. Das ist entscheidend dafür, dass es bei uns so gut läuft. ■

So sichern Sie Ihren landwirtschaftlichen Betrieb umfassend ab.

Mehr zur AgrarPolice:

ANZEIGE



VR-Crowd

Kooperationspartner von
Volksbanken Raiffeisenbanken

MODERNE LANDTECHNIK

INVESTITIONEN SOLIDE PLANEN



Die Landwirtschaft befindet sich in einem tiefgreifenden technischen Wandel: Maschinen werden digitaler, präziser und effizienter. Was gestern Innovation war, ist heute Standard. Der Investitionsdruck steigt – umso wichtiger sind eine solide Planung und verlässliche Partner.

Besonders die Präzisionslandwirtschaft verändert den Alltag: Saatgut, Dünger und Pflanzenschutz lassen sich punktgenau ausbringen. Das spart Zeit, senkt Kosten und ist für viele Landwirte die Antwort auf steigende Betriebsmittelpreise, Dokumentationspflichten und den Fachkräftemangel.

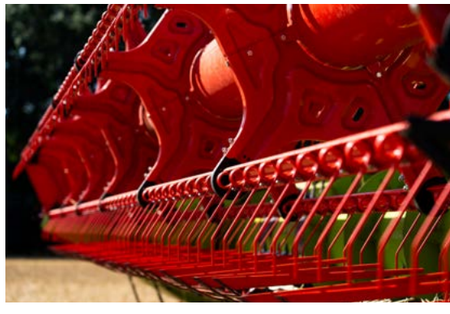
Investitionen werden zur Strategiefrage
Doch moderne Landmaschinen sind teuer und binden Kapital über Jahre. Neben dem Preis entscheiden Energieverbrauch und Auslastung über die Rentabilität. Ein im Vergleich zur vorhandenen Maschine geringerer Dieselverbrauch kann – abhängig von Einsatzprofil, Auslastung und Vergleichsmaschine – die Betriebskosten senken. Doch hohe Kosten treffen auf Rahmenbedingungen, die sich immer wieder ändern, zum Beispiel durch schwankende Erzeugerpreise oder Wetterextreme. Das macht ein durchdachtes Finanzierungskonzept unverzichtbar.

Tragfähige Investitionsplanung mit der Volksbank
Die Volksbank begleitet Investitionen mit einer Beratung, die die wirtschaftliche Gesamtsituation im Blick behält. Eine vorausschauende Planung bezieht auch Eigenkapital, Fördermittel und saisonale Zahlungsströme ein. Als regional verlässlicher Partner sorgt die Volksbank dafür, dass Finanzierungen nicht nur heute passen, sondern auch morgen noch tragen, ohne die unternehmerische Handlungsfähigkeit einzuschränken.

Passt die Investition?
Bevor eine Entscheidung fällt, sollten Betriebe prüfen: Passt die Maschine zur Betriebsgröße? Ist die Auslastung realistisch? Welche Effizienzgewinne sind konkret zu erwarten und welche Finanzierungsform schont die Liquidität am besten? Wer diese Punkte frühzeitig klärt, trifft bessere Entscheidungen.

FAZIT: Der richtige Partner macht Zukunft planbar
Ohne moderne Technik wird es schwer, Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit zu vereinen. Die Volksbank hilft dabei, aus technischem Fortschritt eine tragfähige unternehmerische Entscheidung zu machen – und so die betrieblichen Vorteile der ausgewählten Maschinentechnik zu nutzen. ■

Bei Fragen zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten stehen Ihnen Ihre Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner gern persönlich zur Verfügung.



Mehr zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten für Agrarbetriebe:



AUTOMATISIERTE LANDTECHNIK

GASTBEITRAG VON HELMUT HEPPE, CLAAS LANDMASCHINEN

Das Familienunternehmen CLAAS aus Harsewinkel entwickelt und produziert Landmaschinen. Im folgenden Gastbeitrag stellt CLAAS Produktmanager Helmut Heppe ausgewählte Systeme zur Maschinenoptimierung, Automatisierung und Datenerfassung vor.

CEMOS
CEMOS steht für „CLAAS elektronisches Maschinenoptimierungssystem“. Unter diesem Begriff fasst CLAAS alle Systeme zusammen, die der permanenten Optimierung der Maschine dienen. CEMOS ist seit Jahren das führende Fahrerassistenzsystem für CLAAS Mähdrescher, Feldhäcksler und Traktoren. Heute arbeitet CEMOS auf einigen CLAAS Landmaschinen selbstlernend mit intelligenten Algorithmen.

TERRA TRAC
Bis zu 50 Prozent mehr Aufstandsfläche, bis zu 66 Prozent weniger Bodendruck: TERRA TRAC ist seit 1997 das führende Halbraupenfahrwerk bei Landmaschinen. Die bei CLAAS Industrietechnik in Paderborn gebauten Fahrwerke sind für TRION und LEXION Mähdrescher, den JAGUAR 900 und den AXION 9 Großtraktor als kraftschlüssiges Flat-Track-System erhältlich – gefedert und für bis zu 40 km/h Endgeschwindigkeit.

Autonomy & Fahrerüberwachte Autonomie mit der Vehicle Control Unit
Mit der Vehicle Control Unit (VCU) unseres Systempartners AgXeed gehen XERION 12, AXION 8 und AXION 9 den ersten Schritt in Richtung Autonomie und ermöglichen die hochautomatisierte Ausführung vorab geplanter Arbeitsaufträge. Feld- sowie Maschinendaten werden per Fingertipp gestartet und über die cloudbasierte Verbindung zwischen CLAAS connect und der AgXeed-Plattform TraXwise online übertragen. Traktor und Anbaugerät arbeiten anschließend eigenständig – inklusive Lenken, Vorgewendemanagement und Hindernisumfahrung. Der Fahrer bleibt zur Überwachung an Bord und kann jederzeit eingreifen. Der Betriebsleiter erhält automatisch dokumentierte Einsatzdaten.

AUTO LOAD ANTICIPATION
Mit AUTO LOAD ANTICIPATION bietet CLAAS eine intelligente Antriebsstrangfunktion, welche Motordrehzahlen und Getriebeübersetzung kontinuierlich und vorausschauend auf Basis eines lernfähigen Algorithmus sowie verschiedener Wirkungsgradkennfelder für Motor, Stufenlosgetriebe, Hydraulik und Nebenaggregate optimiert. Das Ergebnis ist ein hochdynamisches und zugleich verbrauchsoptimiertes Fahrverhalten, ohne dass manuelle Vorgaben und Aktionen durch den Fahrer erforderlich sind.

NUTRIMETER GRAIN
NUTRIMETER GRAIN ist das erste transmissive NIR-Messsystem für Mähdrescher, das die Online-Messung von Korninhaltsstoffen bei laufendem Erntebetrieb ermöglicht. Dafür wurde das bei Laborgeräten bewährte Küvettentransmissionsverfahren für unbewegte Körner zu einem kontinuierlich arbeitenden Durchlaufverfahren weiterentwickelt. Im Unterschied zum bisher gängigen Reflexionsverfahren, das nur die Oberfläche der Körner erfasst, werden die Inhaltsstoffe beim transmissiven Verfahren homogen durch alle Schichten der Körner gemessen. ■



„MAN MUSS AUCH EIN BISSCHEN LUST DRAUF HABEN.“

Der Hof der Familie Hesseler im Münsterland wird bereits im 14. Jahrhundert erstmals urkundlich erwähnt. Hendrik Hesseler, 47, bewirtschaftet ihn heute gemeinsam mit seinen Eltern und seiner Frau Julia, die neben der Hofarbeit auch die Buchhaltung übernimmt. Der Betrieb hält Schweine und betreibt Ackerbau. Aktuell stellt Hesseler einen Teil seines Bestands auf Haltungsform 3 um – ohne Fördermittel, dafür mit einem befristeten Abnahmevertrag. Im Gespräch mit der FLUR und Ralf Lenzing, seit 15 Jahren Agrarberater bei der Volksbank im Münsterland, erklärt er, wie sich die Tierhaltung in der Region verändert hat, warum ein Dreijahresvertrag den Ausschlag gab und welche Rolle Nebenprodukte künftig spielen könnten.

FLUR *Herr Hesseler, wie hat sich die Tierhaltung in Ihrer Region in den letzten zehn bis 15 Jahren verändert?*

HENDRIK HESSELER Wir kommen aus einer Zeit, in der sehr viel investiert wurde – auch in Schweinehaltung, aber ebenso in Milchvieh, das ja rund um Burgsteinfurt stark verbreitet ist. In den letzten Jahren ist das eher rückläufig. Viele Betriebe haben die Tierhaltung eingestellt und machen nur noch Ackerbau.

FLUR *Wie ordnen sich die Haltungsformen aktuell ein, und warum stellen Sie jetzt einen Teil Ihres Bestands auf HF3 um?*

HENDRIK HESSELER Haltungsform 1 und 2 machen nach wie vor rund 80 Prozent aus, jeweils etwa zur Hälfte. Für Haltungsform 3 sehen die Schlachter aktuell einen Marktanteil von etwa 15 Prozent – mehr nehmen sie erst mal nicht ab. Bei uns kam der Anstoß über einen Viehhändler: Ein Schlachthof im Rheinland suchte HF3-Schweine. Der erste Vertragsentwurf lief nur ein Jahr, das war uns zu unsicher. Erst mit drei Jahren war das Projekt für uns darstellbar. Entscheidend war für uns, dass wir die Investition somit über einen längeren Zeitraum kalkulieren konnten. Gleichzeitig verändert sich mit Haltungsform 3 auch die tägliche Arbeit. Die Tiere haben mehr Platz und Zugang zum Außenklimabereich, das bedeutet etwas mehr Aufwand bei der Kontrolle und beim Management. Dafür erleben ▶

wir die Tiere jedoch insgesamt ruhiger und der Stall bietet ihnen ein natürlicheres Umfeld. Das muss wirtschaftlich tragfähig sein, deshalb war der langfristige Vertrag für uns so wichtig.

RALF LENZING Genau diese Vertragslaufzeit war der entscheidende Baustein, der dazu geführt hat, eine tragfähige Finanzierung zu strukturieren.

FLUR *Ohne diese Planbarkeit hätten Sie also nicht investiert?*

HENDRIK HESSELER Nein. Dann hätten wir gesagt: Lass mal alles so, wie es ist. Aber man muss natürlich auch ein bisschen Lust drauf haben und mutig sein – sonst funktioniert das nicht.

FLUR *Wie hat sich der Blick der Öffentlichkeit auf die Tierhaltung verändert, und wie spüren Sie das im Alltag?*

HENDRIK HESSELER In Bezug auf die Tierhaltung und insbesondere auf die Schweinehaltung hatten wir in den letzten Jahren eine sehr kritische Berichterstattung. Ich glaube, ohne diesen Druck gäbe es die Haltungsform 3 so vielleicht gar nicht. Ich habe das Gefühl, es wird inzwischen etwas sachlicher, aber der Verbraucher kann viele Bilder aus dem Stallalltag auch einfach nicht richtig einordnen. Wir müssen uns gerade gegenüber günstigeren ausländischen Erzeugern über das Tierwohl abgrenzen.

FLUR *Die Baukosten sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Wie sind Sie das Thema Förderung angegangen?*

HENDRIK HESSELER Natürlich hätten Fördermittel geholfen. Aber in unserem Fall war Zeit der entscheidende Faktor. Wir mussten abwägen: Warten wir auf einen Förderbescheid oder sichern wir uns den Vertrag? Im Nachhinein war diese Entscheidung für unseren Betrieb richtig, weil wir sofort starten konnten und somit eher den HF3-Bonus generieren können.

RALF LENZING Das beobachten wir auch aus Bankensicht: Die aktuellen Förderprogramme sorgen für erhöhte Nachfrage im Stallbau. Der Investitionswille in der Landwirtschaft ist da, wenn die Rahmenbedingungen passen. Nach Einreichung der Planzahlen und der wirtschaftlichen Unterlagen prüfen wir diese, schauen uns den Betrieb an und rechnen gemeinsam mit dem Landwirt durch, ob sich die Investition über die Laufzeit trägt. Bei Herrn Hesseler konnten wir das besonders konkret tun, weil der Vertrag feste Zahlen liefert. Für uns steht zunächst nicht die Investitionssumme im Mittelpunkt, sondern die Frage, ob sich das Vorhaben langfristig wirtschaftlich trägt. Ziel ist immer, das unternehmerische Risiko auf ein tragfähiges Maß zu begrenzen.

FLUR *Ein offener Auslauf der Tiere bedeutet auch neue Risiken, etwa bei Tierseuchen. Wie gehen Sie damit um?*

HENDRIK HESSELER Der Auslauf muss wildschweinsicher eingezäunt sein, mit ausreichend Abstand zur Außenkante. Damit sehe ich keine größeren Risiken – auch bei der Afrikanischen Schweinepest schätze ich die Lage als überschaubar ein, wenn das Hygienekonzept stimmt. Etwas mehr Aufwand haben wir bei Tierkontrolle und Ausmisten, dafür sehe ich Vorteile für die Tiergesundheit durch mehr Platz und frische Luft.

FLUR *Sie kaufen einen großen Teil Ihres Futters zu. Welche Rolle spielen dabei Nebenprodukte?*

HENDRIK HESSELER Das ist für uns ein Thema mit großem Potenzial. Wir versuchen zunehmend Nebenprodukte einzusetzen, die in anderen Bereichen anfallen und dort kaum noch genutzt werden können. Kartoffeldampfschalen aus der Pommesproduktion sind ein gutes Beispiel – sie werden von den Schweinen sehr gut angenommen. Hinzu kommen aktuell Eiweißfuttermittel aus der Bioethanolproduktion und flüssige Weizenprodukte aus der Verpackungsindustrie. So ersetzen wir einen Teil klassischer Futtermittel und schaffen regionale Stoffkreisläufe.

FLUR *Wie schätzen Sie die Zukunft Ihres Betriebs ein – wohin geht die Entwicklung?*

HENDRIK HESSELER Ich sehe schon einen gewissen Trend weg von der Tierhaltung in der Region, das kann man nicht wegdiskutieren. Für uns wird ein Teil der Zukunft sicher in der HF3 liegen – vielleicht rüsten wir irgendwann einen zweiten Stall um. Wichtig ist mir vor allem, dass die einheimische Produktion gesichert bleibt.

FLUR *Welchen Rat würden Sie einem Betrieb geben, der heute über eine Investition in Haltungsform 3 nachdenkt?*

HENDRIK HESSELER Man sollte sich nicht nur den Stall ansehen, sondern das Gesamtkonzept. Entscheidend ist, ob Vermarktung, Finanzierung und Betriebsabläufe zusammenpassen. Nur weil HF3 technisch möglich ist, muss sie nicht für jeden Betrieb wirtschaftlich sinnvoll sein. Wer aber einen verlässlichen Vermarktungspartner und Planungssicherheit hat, sollte sich intensiv damit beschäftigen.

RALF LENZING Wir sehen, dass gut aufgestellte und spezialisierte Betriebe auch künftig gute Perspektiven haben. Deshalb setzen wir als Volksbank im Münsterland eG bewusst auf unser Team der Agrarspezialisten, die die Besonderheiten der Branche kennen und Investitionsentscheidungen fachlich begleiten. Im Rahmen des regelmäßigen jährlichen Agrardialogs wollen wir gemeinsam mit den Landwirten aktuelle Themen sowohl der Branche als auch des Betriebs besprechen.

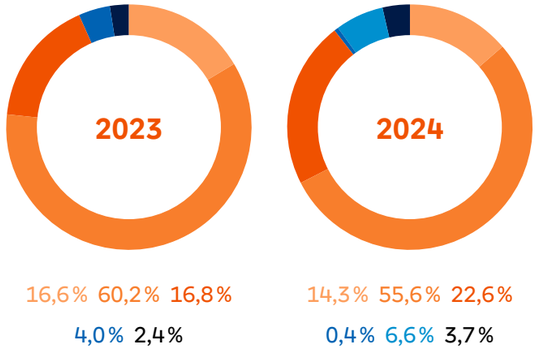
FLUR *Woran werden Sie in einem halben Jahr festmachen, ob sich die Umstellung gelohnt hat?*

HENDRIK HESSELER Am Ende müssen Tierwohl, Arbeitsabläufe und Wirtschaftlichkeit zusammenpassen. Erst wenn diese drei Punkte stimmen, können wir sagen, dass die Entscheidung richtig war. ■


Hendrik Hesseler (l.) und Ralf Lenzing (r.)

VERSCHIEBUNG ZU HÖHEREN FORMEN

VERTEILUNG DER FÜNF HALTUNGSFORMEN, BASIEREND AUF GEMELDETEN VERKAUFSMENGEN IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL.



Quelle: ITW, Januar 2026

ANZEIGE



Was Sie auch vorhaben, wir gehen mit.

Nutzen Sie jetzt Ihre Chance auf Wachstum: mit **VR Smart express** und **VR Smart express Eco** für moderne Investitionen. So finanzieren Sie Ihr Vorhaben ganz einfach, schnell und zukunftsorientiert. Sie haben größere Pläne? Auch hierfür haben wir die passende Finanzierungslösung für Ihr Unternehmen.

+ **Schnell:** bis 250.000 Euro mit direkter Entscheidung und Auszahlung i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
+ **Unkompliziert:** neue, gebrauchte oder bereits angeschaffte Objekte (6 Monate rückwirkend)
+ **Einfache Anfrage:** mit Objektrechnung oder Objektangebot
+ **Mehr Spielraum:** erhöhte Schlussrate oder vorzeitige Ablöse ohne Zusatzkosten
+ **Flexible Laufzeit:** 12–96 Monate bzw. 12–120 Monate für ausgewählte nachhaltige Objekte

Volksbank im Münsterland eG

Jan-Frederik Hoppe
Telefon 0251 5005-3195
E-Mail jan-frederik.hoppe@vbml.de
Web https://www.vb-muensterland.de

In Kooperation mit:
VR Smart Finanz

„ENTWEDER MAN PACKT SELBST AN ODER ANDERE MACHEN ES.“

Viele landwirtschaftliche Betriebe verfügen über Flächen, die ideal für die Nutzung von Windkraft geeignet sind. In Harsewinkel haben die Landwirte Klaus Strotmann und Stefan Tiggemann dieses Potenzial erkannt und die Betreibergesellschaft „Bürgerwind Greffen“ gegründet. Wie sie ihr Ziel erreicht haben, welche Hürden sie überwinden mussten und welche Partner ihnen dabei geholfen haben, berichten sie im Interview gemeinsam mit Michael Schulz von der BBWind sowie Jan-Frederik Hoppe und Frank Hartmann von der Volksbank im Münsterland.

FLUR *Herr Strotmann und Herr Tiggemann, Ihr Projekt heißt „Bürgerwindpark“ und setzt auf regionale Verankerung. Was bedeutet das konkret?*

KLAUS STROTMANN Dass die Wertschöpfung im Ort und in den umliegenden Gemeinden bleibt. Wir haben regionale Subunternehmer eingebunden und regional finanziert.

MICHAEL SCHULZ Es bedeutet, dass Grundstückseigentümer und Anwohner in einer Betreibergesellschaft die Anlagen errichten und betreiben sowie die Entscheidungen vor Ort getroffen werden. Zusätzlich ermöglicht die Bürgerwind Greffen über die Crowdinvestment-Plattform der Volksbank VR-Crowd.de der breiten Bürgerschaft eine Beteiligung.

FLUR *Der Weg bis zur Genehmigung dauerte über ein Jahrzehnt. Warum war der Prozess so langwierig?*



Jan-Frederik Hoppe & Frank Hartmann, VBML; Stefan Tiggemann & Klaus Strotmann, Bürgerwind Greffen; Michael Schulz, BBWind (v. l.)

MICHAEL SCHULZ Wir hatten es mit einem veralteten 13. Flächennutzungsplan aus dem Jahr 2002 zu tun, der einen nicht mehr haltbaren Höhendeckel von 140 Metern und keinen substanziellen Raum vorsah. Das hätte faktisch jede moderne Anlage ausgeschlossen. Wir mussten dagegen klagen, um das Planungsrecht überhaupt erst zu öffnen.

STEFAN TIGGEMANN Man muss in solchen Phasen die Nerven behalten. Man wartet auf Behörden, auf Gerichte, auf Gutachten. Aber genau hier zeigt sich der Wert eines starken Partners: Ohne die fachliche Expertise der BBWind hätten wir das rechtlich und organisatorisch niemals allein gestemmt.

FLUR *Viele Landwirte verpachten ihre Flächen einfach. Sie haben sich dagegen entschieden und sind selbst Geschäftsführer des Windparks geworden. Warum?*

STEFAN TIGGEMANN Eine reine Verpachtung war mir zu einfach. Man gibt die Kontrolle komplett ab. Ich wollte Einfluss behalten und aktiv mitgestalten. Entweder man packt selbst an oder andere machen es.

MICHAEL SCHULZ Wirtschaftlich ist das „Selbermachen“ attraktiver als das Verpachten. Durch die eigene Betreibergesellschaft können die Landwirte die Pacht selbst steuern und profitieren direkt von der Wertschöpfung. Gerade in Zeiten schwankender Agrarpreise ist die Windenergie so eine echte, tragfähige Erwerbsquelle, die den eigenen Hof stützt.

FLUR *Windkraft ist oft ein emotionales Thema. Wie sind Sie mit kritischen Stimmen in der Nachbarschaft umgegangen?*

STEFAN TIGGEMANN Wir hatten einen sehr guten Draht zur Kommune und zu den meisten Nachbarn. Bei den wenigen Kritikern haben wir das persönliche Gespräch gesucht.

MICHAEL SCHULZ Wichtig ist, Ängste ernst zu nehmen, aber mit Fakten zu antworten. Die Ängste entstehen zumeist durch Unwissenheit oder Unsicherheit. Transparente Kommunikation ist alles. Wenn Betroffene zu Beteiligten werden, sei es finanziell oder durch Mitsprache bei Entscheidungen, steigert dies die Akzeptanz.

FLUR *Ein solches Projekt ist finanziell hoch komplex. Wo kam die Volksbank im Münsterland ins Spiel?*

JAN-FREDERIK HOPPE Wir begleiten solche Projekte als Co-Berater von Anfang an. Eine Windparkfinanzierung ist kein Produkt von der Stange, sondern muss maßgeschneidert sein. Wir strukturieren das Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital, prüfen die Wirtschaftlichkeit und bringen Instrumente wie Zinsabsicherungen oder Fördermittel der NRW.Bank ein.

FRANK HARTMANN Wir sehen uns als Ideengeber und Finanzierungsratgeber. In diesem Projekt waren wir Konsortialführer zusammen mit der Sparkasse. Dass wir als regionale Bank so große Projekte stemmen können, ist für viele Kunden oft eine Überraschung, aber genau das ist unser Anspruch: Wir bieten bodenständige Kompetenz für komplexe unternehmerische Vorhaben.

FLUR *Welchen Rat haben Sie für andere Landwirte, die über Windenergie nachdenken?*

KLAUS STROTMANN Man darf den Aufwand nicht unterschätzen! So etwas ist kein Nebenprojekt, sondern ein eigenständiges Unternehmen, das viel Zeit und Einsatz kostet.

STEFAN TIGGEMANN Man braucht professionelle Partner. Denn man kann in der Landwirtschaft nicht in jedem Bereich Profi sein. Ein versierter Dienstleister und eine Bank, die das Geschäft versteht, sind essenziell, um die Fallstricke eines solchen Projekts zu vermeiden. ■

DER WINDPARK AUF EINEN BLICK

2 ×
WINDENERGIEANLAGEN, HERSTELLER: ENERCON, TYP: E-175 EP5 E1

6,0 MW
NENNLEISTUNG JE ANLAGE

162 M
NABENHÖHE

249,5 M
GESAMTHÖHE

BBWind – der Partner für „Bäuerlichen Bürgerwind“

Die BBWind Projektberatungsgesellschaft ist eine Tochterfirma des WLV e. V., die von ihrem Sitz in Münster aus umfassende Dienstleistungen für die Planung, Realisierung und Betriebsführung von bäuerlichen Bürgerwindparks bietet. Interessierte Landwirte können dabei auf die Kompetenzen und das Know-how aus der Umsetzung von über 190 Windenergieanlagen zurückgreifen.

Mehr Infos dazu unter **www.bbwind.de**.

UMFRAGE

Was bewegt die Landwirtschaft?

Wir laden Sie dazu ein, uns ein Stimmungsbild zu geben: Was beschäftigt Sie in Ihrem Betrieb? Wie bewerten Sie verschiedene aktuelle Themen und Herausforderungen?

Wir freuen uns über Ihren Input dazu: Der QR-Code führt Sie zu unseren zwölf Fragen, die Sie in maximal zehn Minuten beantworten können – größtenteils einfach per Klick und vollständig anonym. Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

QR-Code scannen und an der Umfrage teilnehmen.



DIE VILLA SCHAUB

HIER BEKOMMEN WERTE RAUM

Mit der Villa Schaub in Emsdetten hat die Werte-Bank-Münsterland im April 2026 einen Standort von besonderer Bedeutung eröffnet. Die Substanz der historischen, denkmalgeschützten Landhausvilla aus dem Jahr 1905 wurde dafür nach modernen Maßstäben weiterentwickelt. Das eindrucksvolle Resultat spiegelt die Haltung und Beratungsphilosophie der Werte-Bank-Münsterland bis ins Detail wider.

Mitten im Zentrum von Emsdetten gelegen, prägt die Villa seit über einem Jahrhundert das Bild der Stadt und gilt bis heute als eines ihrer architektonischen Wahrzeichen. Seit rund 30 Jahren befindet sie sich im Besitz der Volksbank und ist damit schon lange eng mit dem regionalen Finanzwesen verbunden. Errichtet wurde das repräsentative Gebäude von Carl Schaub, dessen Anspruch an Qualität, Handwerkskunst und Gestaltung sich noch immer am imposanten Erscheinungsbild ablesen lässt. Die damit verbundenen Werte – Beständigkeit, Anspruch und Verantwortung – prägen auch das Selbstverständnis der Werte-Bank-Münsterland.

Die jüngste Sanierung stellte eine besondere Herausforderung dar: Ziel war es, die historische Bausubstanz zu bewahren und zugleich Räume zu schaffen, die heutigen Anforderungen an Beratung, Begegnung und konzentriertes Arbeiten gerecht werden – stets unter strenger Berücksichtigung des Denkmalschutzes. Grundlage dafür bildete ein ganzheitliches Gestaltungskonzept der Firma TON Objektgestaltung, das historische Elemente respektvoll aufgreift und mit klaren, modernen Akzenten verbindet. So ist ein Haus entstanden, das Geschichte bewahrt und gleichzeitig moderner individueller Beratung den angemessenen Raum gibt.



„Die Villa Schaub ist für uns weit mehr als ein neuer Standort. Sie verkörpert genau das, wofür wir stehen: Verlässlichkeit, Werteorientierung und den Blick auf Generationen. In diesem besonderen Umfeld können wir unsere Kunden so beraten, wie es unserem Anspruch entspricht – persönlich, individuell und mit Weitblick.“

Christian Stengl





IHRE ANSPRECHPARTNER
der Werte-Bank-Münsterland
(Zweigniederlassung der Volksbank im Münsterland eG)



CHRISTIAN STENGL
Leiter der Werte-Bank-Münsterland „Villa Schaub“
Sandufer 5, 48282 Emsdetten
E-Mail christian.stengl@wb-ml.de
Telefon 0251 5005-9642



ANITA ROTTKEMPER
Leiterin der Werte-Bank-Münsterland „Annette-Allee“
Annette-Allee 4, 48149 Münster
E-Mail anita.rottkemper@wb-ml.de
Telefon 0251 5005-5719

Erstklassige Beratung in angenehmer Atmosphäre
Vermögensfragen sind Vertrauenssache. Sie erfordern Ruhe, Zeit und ein Umfeld, das Konzentration und Offenheit gleichermaßen fördert. Genau hier setzt das Konzept der Villa Schaub an: Hochwertig ausgestattete Beratungsräume im Obergeschoss bieten einen geschützten Rahmen für vertrauliche Gespräche. Großzügige Veranstaltungsflächen im Erdgeschoss schaffen Raum für Begegnung und Austausch, während modern ausgestattete Arbeits- und Rückzugsbereiche im Dachgeschoss konzentriertes Arbeiten ermöglichen.

Individuelle Unterstützung der Landwirtschaft
Als genossenschaftliche Privatbank widmet sich die Werte-Bank-Münsterland konsequent den individuellen Bedürfnissen von Privatkunden, Unternehmern und Freiberuflern. Zu ihrem Portfolio gehören auch maßgeschneiderte Lösungen sowie **fachkundige Unterstützung speziell für landwirtschaftliche Betriebe** – zum Beispiel in diesen Bereichen:

- Nachfolgeplanung, insbesondere im Hinblick auf die Höfeordnung
- Ausgleichszahlungen für weichende Erben
- Nachhaltigkeit im Rahmen der Geldanlage
- Infoveranstaltungen zu Finanzthemen der Landwirtschaft

Kompetenz, Weitblick und Persönlichkeit
Die Berater der Werte-Bank-Münsterland sind nicht nur kompetente Finanzexperten. Sie sind darüber hinaus engagierte Persönlichkeiten mit Erfahrung, Leidenschaft und einer sympathischen Kombination aus Menschlichkeit und Professionalität. In der Villa Schaub nehmen sie sich bewusst Zeit für persönliche Gespräche und entwickeln individuelle Strategien.

Ein Ort für Zukunft mit Geschichte
Mit der Villa Schaub eröffnet die Werte-Bank-Münsterland ihren Kunden neue, zukunftsweisende Perspektiven. Das Haus ist architektonisches Erbe, Begegnungsort und Beratungsraum zugleich. Vor allem aber ist es ein sichtbares Zeichen für das, was die Kunden der Bank erwarten: verlässliche Werte – heute und morgen. ■

Hier gibts mehr zur Werte-Bank-Münsterland und den Podcast der Wirtschaft aktuell zum Thema „Unternehmensnachfolge“.

REDEN WIR



FRIEDHELM HAGEMANN

Bereichsdirektor Firmenkunden. Durch die Landwirtschaft in der eigenen Familie kennt er die Chancen und Herausforderungen landwirtschaftlicher Betriebe aus nächster Nähe. Der direkte Austausch mit Unternehmerinnen und Unternehmern im ländlichen Raum liegt ihm besonders am Herzen.

Telefon 0251 5005-9600 **E-Mail: friedhelm.hagemann@vbml.de**



JAN-FREDERIK HOPPE

Firmenkundenbetreuer mit enger Verbindung zur Landwirtschaft und ihren Betrieben. Durch sein Masterstudium der Agrarwissenschaften ist er einer der Ansprechpartner für landwirtschaftliche Kunden – seinen Weg in die Bank fand er als Quereinsteiger. Als aktiver Jäger ist er zudem fest in der Region verwurzelt und viel in der Natur unterwegs. Dadurch kennt er die Themen der Landwirtschaft nicht nur aus Gesprächen, sondern auch aus persönlichem Interesse.

Telefon 0251 5005-3195 **E-Mail: jan-frederik.hoppe@vbml.de**



MARTIN HERBERS

Firmenkundenbetreuer, stammt selbst von einem Familienbetrieb aus dem Münsterland. Die enge Verbindung zur Landwirtschaft, den Betrieben und vor allem den Familien dahinter ist immer bestehen geblieben. Dies bildet zusammen mit der langjährigen Erfahrung und Tätigkeit im Haus die Basis der Betreuung.

Telefon 0251 5005-8211 **E-Mail: martin.herbers@vbml.de**



RALF LENZING

Firmenkundenbetreuer mit langjähriger Erfahrung in der Betreuung landwirtschaftlicher Kunden in der Region. Mit seinem Fachwissen als zertifizierter Agrarfinanzberater steht er Landwirtinnen und Landwirten bei allen finanziellen Fragen kompetent zur Seite. Der persönliche Austausch und die Nähe zu den Betrieben liegen ihm dabei besonders am Herzen, denn eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist für ihn die Grundlage nachhaltiger und erfolgreicher Lösungen

Telefon 0251 5005-9686 **E-Mail: ralf.lenzing@vbml.de**



HARALD NOJE-KNOLLMANN

Ressortspezialist für land- und forstwirtschaftliche Immobilien. Der geprüfte Landwirt und Immobilienkaufmann wuchs auf dem elterlichen Veredelungsbetrieb mit Eigenjagd auf, ist passionierter Hundeführer und Jäger. Den Bezug zur Landwirtschaft trägt er somit tief in seiner DNA.

Telefon 0251 5005-5927 **E-Mail: harald.noje-knollmann@vbml.de**

FLÄCHEN ANGEBOTE

AHLEN, KREIS WARENDORF

Objekt-Nr. 21477

FÜR SOLCH EINEN ACKERSCHLAG NIMMT MAN AUCH GERNE LÄNGERE ANFAHRTEN IN KAUF.



Hoch attraktive landwirtschaftliche Nutzfläche mit insgesamt ca. 7,4 ha in verkehrsgünstiger Lage von Ahlen!

Die gut geschnittene Fläche verfügt über eine Bodengüte von bis zu 47 Bodenpunkten bzw. einer Ackerzahl von 48 Punkten.
Die vorwiegend auftretenden Bodenarten sind Sandlehme (Sl4D) bis Tonlehme (LT5DV). Die intensiv nutzbare Fläche kann zeitnah in Eigenregie bewirtschaftet werden. Aktuelle und/oder zukünftige Kompensationszahlungen, die sich aus der angrenzenden Windkraftanlage ergeben, sind nicht Bestandteil des Angebotes. Diese Ansprüche werden nicht abgetreten und verbleiben beim Verkäufer der landwirtschaftlichen Fläche.

Suchen Sie eine interessante 6b-Reinvestition oder möchten Sie einfach nur Ihren landwirtschaftlichen Betrieb erweitern, dann zögern Sie nicht. Gerne geben wir Ihnen bei entsprechendem Bonitätsnachweis weitere Informationen.

957.268 € | 5,95 % | 73.636 m²



ENNIGERLOH, KREIS WARENDORF

Objekt-Nr. 21851

ATTRAKTIVER ACKERSCHLAG IN ENNIGERLOH – ORTSTEIL ENNIGER MIT CA. 7,6 HA

Zwischen Sendenhorst und Enniger liegt diese landwirtschaftliche Fläche mit einer Gesamtgröße von ca. 76.163 m². Die Fläche überzeugt durch ihre gute Lage sowie ihren guten Flächenzuschnitt.

Die Bodenqualität weist Bodenpunkte zwischen 44 und 54 auf und spricht damit für eine solide bis gute Ertragsfähigkeit. Bei den Bodenarten handelt es sich um sL4D/V, IS3D sowie LIIIa3. Ein weiterer Vorteil dieser Ackerfläche ist die vorhandene Drainage, welche zu einer guten Bewirtschaftbarkeit beiträgt und die Flächennutzung zusätzlich begünstigt.

Die Erreichbarkeit ist über die angrenzende asphaltierte Straße gut gewährleistet, sodass eine problemlose Bewirtschaftung möglich ist. Sie haben Detailfragen oder Kaufinteresse an diesem Angebot?

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht oder Ihren Anruf.

950.000 € | 5,95 % | 76.163 m²


Musterbild

ALTKREIS TECKLENBURG

Objekt-Nr. 21777

LANDWIRTSCHAFTLICHER VEREDELUNGSBETRIEB MIT INSGESAMT CA. 15,7 HA GRUND UND BODEN IM NÖRDLICHEN MÜNSTERLAND!

Im Altkreis Tecklenburg befindet sich dieser Schweinemastbetrieb mit insgesamt ca. 1.910 genehmigten Schweinemastplätzen der Haltungsform 1. Aktuell teilen sich die Mastplätze auf vier Stallbereiche unterschiedlichen Alters auf, wobei der große Maststall mit insgesamt ca. 1.200 Mastplätzen im Jahr 1999 errichtet wurde. Die Fütterung erfolgt über eine automatische Flüssig-/Trockenfütterungsanlage.

Auf der großzügigen und befestigten Hofstelle befinden sich eine große Maschinenhalle, weitere Nebengebäude und ein größeres Güllelager. Die gesamte Güllelagerkapazität beträgt ca. 2.700 m³.

Das Betriebsleiterwohnhaus ist nicht Bestandteil des Angebots und wird im Zuge einer noch durchzuführenden Teilung herausparzelliert. Direkt am Hof befinden sich ca. 14,35 ha Ackerland, die sich im Eigentum befinden und zum Angebot gehören. Auf Wunsch können weitere Ackerflächen mit guter Arrondierung mit erworben werden.

Aufgrund dieses umfangreichen Angebotes mit vielfältigen Möglichkeiten bieten wir Ihnen an, bei bonitätsgeprüftem Interesse, die Details in einem persönlichen Gespräch zu erörtern. Rufen Sie uns an, gerne geben wir Ihnen nähere Informationen.

Weitere Informationen Landwirtschaftliche Hofstelle mit ca. 14,35 ha Ackerland direkt am Hof, mehrere konventionelle Schweineställe mit insgesamt ca. 1.910 Mastplätzen, Maschinenhalle mit Werkstatt.

FLÄCHEN

- Gesamt ca. 157.000 m² (ohne Anteil Betriebsleiterwohnhaus)
- Landwirtschaft ca. 143.514 m²
- Fläche gemischter Nutzung ca. 11.600 m²
- Weg ca. 944 m²
- Gehölz ca. 911 m²
- Unland / vegetationslose Fläche ca. 230 m²
- Das Betriebsleiterwohnhaus mit ca. 7.000 m² Grundstück wird herausparzelliert und ist nicht Bestandteil dieses Angebotes!

HOFSTELLE

- Schweinestall mit ca. 1.200 Mastplätzen aus dem Jahr 1999
- Schweinestall mit ca. 360 Mastplätzen aus dem Jahr 1991
- Schweinestall mit ca. 230 Mastplätzen aus dem Jahr 1991
- Schweinestall mit ca. 230 Mastplätzen aus dem Jahr 1991
- Flüssigfütterung mit ca. 9 Tonnen Lagerkapazität
- Trockenfütterung mit ca. 22 Tonnen Lagerkapazität
- Maschinenhalle mit einer Grundfläche von ca. 1.817 m² aus dem Jahr 1988
- Werkstatt und Garage mit einer Größe von ca. 598 m² aus dem Jahr 1988
- ca. 2.700 m³ Güllelagerkapazität
- PV-Anlage mit 40 kWp
- Ställe und Flächen sind verpachtet

BODEN
Zum Großteil S3D und SIIa3. Bis zu 38 Bodenpunkte.

2.050.000 € | 5,95 % | 157.000 m² | Es besteht keine Energieausweispflicht.

LENGERICH

Objekt-Nr. 21919

LIEBHABEROBJEKT IN SCHÖNER ALLEINLAGE VON LENGERICH!

Wer von einem Leben auf dem Land mit großzügigen Flächen, historischer Bausubstanz und vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten träumt, findet in dieser Hofstelle eine außergewöhnliche Gelegenheit. Das Anwesen umfasst nach Abschluss der Parzellierung eine Grundstücksfläche von ca. 24.700 m².

Herzstück des Ensembles ist das Wohnhaus mit einer Grundfläche von rund 450 m². Die klassische Architektur mit großzügiger Diele, hohen Decken und traditionellen Grundrissen vermittelt den Charme einer gewachsenen Hofanlage. Erhaltenswerte Details wie der markante Erker sowie Sandsteinelemente verleihen dem Gebäude einen besonderen Ausdruck. Das Wohnhaus befindet sich in einem sanierungs- und modernisierungsbedürftigen Zustand und eröffnet somit die Möglichkeit, eigene Vorstellungen und Konzepte zu verwirklichen.

Neben dem Haupthaus verfügt die Hofstelle über eine beeindruckende Anzahl an Nebengebäuden. Dazu gehören ein ehemaliger Schweinestall, eine Scheune, eine angrenzende Remise, ein Backhaus sowie eine weitere Holzscheune. Die Gebäude bieten vielfältige Nutzungsmöglichkeiten, beispielsweise für Lagerung, Handwerk, Werkstatt, Tierhaltung oder andere individuelle Vorhaben im Rahmen der jeweiligen Genehmigungsfähigkeit.

Besonders hervorzuheben ist die großzügige Wiesenfläche von rund 16.600 m², die das Anwesen umgibt und den ländlichen Charakter der Hofstelle eindrucksvoll unterstreicht. Die weitläufigen Freiflächen schaffen ideale Voraussetzungen für Tierhaltung oder einfach den Wunsch nach viel Raum und Privatsphäre.

Auch infrastrukturell ist das Anwesen gut aufgestellt. Neben Strom-, Stadtwasser- und Kanalanschluss steht bereits ein Glasfaseranschluss zur Verfügung.


Musterbild

Hofstellen dieser Größenordnung mit einer derart umfangreichen Gebäudesubstanz und einem großzügigen Flächenangebot sind nur selten am Markt verfügbar. Dieses Anwesen richtet sich an Käufer mit Weitblick, die die Möglichkeiten einer gewachsenen Hofanlage erkennen und nach ihren eigenen Vorstellungen weiterentwickeln möchten.

Gerne stellen wir bonitätsgeprüften Interessenten weitere Informationen zur Verfügung und vereinbaren einen persönlichen Besichtigungstermin. Auf Wunsch unterstützt Sie die Volksbank im Münsterland eG zudem mit einer individuellen Finanzierungsberatung.

GRUNDFLÄCHEN

- Wiese ca. 16.600 m²
- Hauptgebäude ca. 450 m²
- Nebengebäude (Schweinestall) ca. 104 m²
- Scheune ca. 188 m²
- angrenzende Remise ca. 125 m²
- Backhaus ca. 30 m²
- angrenzende Holzscheune ca. 47 m²

ANSCHLÜSSE

- Strom
- Stadtwasser
- Kanalisation
- Glasfaser

ERGÄNZENDE INFORMATIONEN

Es gilt Baugesetzbuch (BauGB) § 35 Bauen im Außenbereich.

650.000 € | 5,95 % | 17.500 m²

IMPRESSUM

Herausgeber
Volksbank im Münsterland eG, Neubrückenstraße 66, 48143 Münster, Tel.: 0251 5005-00, Fax: 0251 5005-6006, info@vbml.de, www.vb-muensterland.de
Rechtsform: Eingetragene Genossenschaft, Registergericht: Münster, Genossenschaftsregister: 461, Sitz der Genossenschaft: Münster, Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE125501852
Vertreten durch den Vorstand: *Friedhelm Beuse, Dietmar Dertwinkel, Jürgen Feistmann, Andreas Hartmann*
Hinweis Website: *Weiterführend verweisen wir auf unsere Angaben unter: https://www.vb-muensterland.de/impressum.html*

Verantwortlich für den journalistisch-redaktionell gestalteten Inhalt: *husare gmbh, Sinninger Strasse 44, 48282 Emsdetten, Mark Bourichter*
Druck: *datamail Direktmarketing GmbH & Co. KG, Laerstrasse 69, D-48565 Steinfurt-Borghorst*
Redaktion: *Verantwortlicher Redakteur: husare gmbh, Sinninger Strasse 44, 48282 Emsdetten, Mark Bourichter*
Volksbank im Münsterland eG, Neubrückenstraße 66, 48143 Münster, Jan-Frederik Hoppe
Konzept und Design: *husare gmbh, Sinninger Strasse 44, 48282 Emsdetten*
Bilder und Grafiken: *Volksbank im Münsterland eG, husare gmbh*
Seite 8 CLAAS KGaA mbH, Seite 12/13 elxeneize – iStock, Seite 20 SergiyMolchenko – iStock

PLATZHALTER
BLAUER ENGEL
49 x 19 mm

Gedruckt auf Recyclingpapier, das mit dem EU-Ecolabel ausgezeichnet ist.

GUT ZU WISSEN

„Im ersten Halbjahr 2026 stammten rund 57 Prozent des in Deutschland genutzten Stroms aus erneuerbaren Energien. Das zeigen neue Daten der Arbeitsgruppe Erneuerbare Energien-Statistik (AGEE-Stat). Demnach wurden rund sechs Prozent mehr Strom aus Wind-, Wasser-, Sonnen- und Bioenergie gewonnen als im Vorjahreszeitraum."



57 %

Quelle: Umweltbundesamt
https://www.uba.de/n308711de

VERANSTALTUNGEN

Besuch bei CLAAS Landmaschinen in Harsewinkel mit Führung durch Betrieb und Fertigung und exklusiven Infos zu Neuerungen und Themen von fachlich bis praktisch.

Der genaue Termin wird noch bekannt gegeben.

ENERGIEKOSTEN SENKEN. FÖRDERUNGEN NUTZEN. ZUKUNFT SICHERN.

Mit den Energieberatern der Volksbank im Münsterland an Ihrer Seite.

WIR SCHAFFEN FREIRAUM.

Jetzt anfragen

WEITER, TIEFER, HÖHER
GEHTS AUF VBML.DE/FLUR

Volksbank
im Münsterland eG