

Diversifizierung stabilisiert das Hofeinkommen

Schon mal über Einkommensalternativen nachgedacht?

Spezialisierung oder Diversifizierung, das ist seit Jahren ein Thema, welches landauf, landab leidenschaftlich diskutiert wird. Richtigerweise müsste die Frage jedoch lauten: „Spezialisierung und/oder Diversifizierung?“ Für viele Betriebe, gerade wenn sie über eine vorzügliche Lage verfügen, sei es an Ost- oder Nordsee oder vor den Toren einer größeren Stadt, bietet die Diversifizierungsstrategie die Möglichkeit, attraktive Einkommenschancen wahrzunehmen. Umsätze durch Bauernhofcafés, Ferien auf dem Bauernhof, Bauernhofpädagogik oder auch durch Direktvermarktung steuern vielfach nicht nur einen erheblichen Anteil zum Gesamterfolg des Betriebes bei, sondern stabilisieren auch das Einkommen.

Jahrelang hieß die Strategie für viele landwirtschaftliche Betriebe wachsen und spezialisieren, um die Kostenführerschaft im jeweiligen Segment, sei es im Bereich Ferkel- oder Milcherzeugung, innezuhaben. Die Beratung unterstützte im Allgemeinen diese Denk- und Vorgehensweise. Ziel war und ist es, durch eine Stückkostendegression, diese basiert vornehmlich auf die Verteilung der Fixkosten auf eine größere Produktionsmenge, höhere Umsätze und damit steigende Einkommen zu generieren. Natürlich lässt sich auch beobachten, dass die größeren Betriebe häufig die besseren Erträge aufweisen, Folge vermutlich der Spezialisierung des/der Betriebsleiters/-in auf ein oder auf einige wenige Themengebiete und dessen, dass die Vermarktungserlöse mit steigenden Losgrößen wachsen.

Grundsätzlich ist die Strategie der Spezialisierung und der Kostenführerschaft für viele Betriebe der richtige Weg, wenn sie sich langfristig im Wettbewerb bewähren wollen! Man stelle sich allein die Vermarktungsnachteile eines Sauen- und Ackerbaubetriebes vor, wenn dieser Betrieb zum Bei-



Auch die Windenergie ist eine alternative Einkommensquelle für landwirtschaftliche Betriebe.

Foto: Walter Eggersglüß

spiel im Bereich Sauenhaltung bei 100 Sauen sein Wachstum einstellt. Die Vermarktungsnachteile ge-

genüber einem großen Sauenbetrieb dürften sich unter Umständen auf nahezu 10 € pro Ferkel

belaufen. Damit ist klar, dass eine nicht an die Marktgegebenheiten angepasste Losgröße zumindest in Niedrigpreisphasen zu schweren wirtschaftlichen Verwerfungen führen kann. Für die Masse unserer landwirtschaftlichen Betriebe gilt in einem ersten und zweiten Schritt: Steigerung der produktionstechnischen Leistungen und dann Wachsen in eine ökonomisch sinnvolle Größenordnung.

Wie soll es jedoch dann weitergehen? Nehmen wir an, unser Beispielbetrieb melkt 120 bis 150 Kühe mit 9.500 kg pro Jahr und hat auch seine Kosten im Griff. Er steht gut da. Aber im Augenblick entstehen in Schleswig-Holstein große Milchviehställe mit 200 bis 300 Kühen. Soll unser Beispielbetrieb diesen Schritt auch vornehmen? Dies würde aber möglicherweise bedeuten, dass ein solch enormes Wachstum über Fremdkapital finanziert wird. In der Regel wird ein Tilgungs- oder ein Annuitätendarlehen aufgenommen, die jähr-



Die Landwirtschaftskammer startet mit Kursangeboten für Frauen, die erfolgreich hauswirtschaften wollen.

Foto: Solveig Ohlmer

lichen Verbindlichkeiten hieraus sind fix. Gehen nun die Milchpreise in den „Keller“, müssen weiter die Verbindlichkeiten – Zinsen und Tilgung – geleistet und die Mitarbeiter bezahlt werden. Liquide Mittel stehen diesem Betrieb zumindest in den ersten Jahren nach dem Wachstumssprung kaum zur Verfügung, um Durststrecken überbrücken zu können. Die wirtschaftliche Situation spannt sich von Tag zu Tag weiter an, die Nerven liegen blank. Das Konto wird überzogen, Lieferantenkredite in Anspruch genommen und bei der Hausbank nach einem Liquiditätsdarlehen gefragt. Der ursprünglich so günstige Kredit und die ökonomisch ausgerechneten Spezialisierungsgewinne werden durch extrem teure Zwischenfinanzierungen zunichtegemacht.

Dieser Wachstumsschritt hätte nicht zwangsläufig erfolgen müssen. Eine andere Möglichkeit wäre die Diversifizierungsstrategie. Traditionelle Agrarmärkte sind starken Volatilitäten unterworfen, Erträge aus Einkommenskombinationen sind dagegen häufig mehr oder weniger feste Größen und damit kalkulierbar. Das heißt, dass mit zunehmender Spezia-



Lern- und Urlaubsangebote für Kinder und ihre Familien in der Landwirtschaft werden immer beliebter. Foto: st-fotograf/fotolia

lisierung das Risiko steigt und dieses steigende Risiko möglicherweise ab einem gewissen Punkt die zusätzlichen Kostenvorteile aufgrund von „economies of scale“ (Skalenvorteile großer Bestände) „auffrisst“. Die Hinwendung zu Einkommensalternativen, zum Beispiel Urlaub auf

dem Bauernhof, Bauernhofcafé, Bauernhofpädagogik oder auch die Diversifizierung in außerlandwirtschaftliche Felder wie Photovoltaik, Windkraft und Eigentumswohnungen können nicht nur erheblich zum Einkommen der Unternehmerfamilie beitragen, sondern mögen dar-

über hinaus auch zu einer Einkommensstabilisierung führen. Auch die Vielfalt der Tätigkeiten mag einen Reiz ausüben, und wenn man schon selber nicht so häufig vom Hof kommt, mag der Besuch der Ferien- und Cafégäste eine willkommene Abwechslung im Arbeitsalltag darstellen.

FAZIT

Die Renditen, die im Bereich Einkommenskombinationen erzielt werden können, sind bei professioneller Herangehensweise überaus attraktiv, und das gilt nicht nur für Windkraftanlagen. Wichtig ist, an jedes neue Projekt mit der gebotenen Sorgfalt heranzugehen. Lassen Sie sich beraten, hinsichtlich Idee, Standort und Konzept. Die Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein steht mit ihren Beraterinnen und Beratern an Ihrer Seite.

Dr. Klaus Drescher
Landwirtschaftskammer
Tel.: 0 43 31-94 53-200
kdrescher@lksh.de

Seminarreihe: Erfolgreich sein – auch in schwierigen Zeiten

Direktvermarktung: Preiskalkulation im Hofladen

Im Marketing für Direktvermarktungsprodukte spielt der Preis eine entscheidende Rolle. Die Kalkulation muss sehr sorgfältig geschehen, da einerseits alle Kosten berücksichtigt werden müssen, andererseits die Ware sich im Verkauf „drehen“ soll.

Wie berechnet man den Preis richtig? Wie erkennt man „Renner“ oder „Penner“ im Regal? Was sind Kriterien zur Beurteilung? Diese Fragen werden im Seminar geklärt und am konkreten Beispiel erarbeitet.

Inhalte:

- Vollkostenrechnung im Hofladen
- Preiskalkulation von einzelnen Artikeln und Produktgruppen
- Umschlagshäufigkeit der Waren
- Besichtigung und Beurteilung des Verkaufsraumes

Teilnehmerzahl: mindestens 16 Personen

Dauer: 9.30 bis 16.30 Uhr

Termin: Dienstag, 28. Februar

Ort: Käsehof Biss in Dersau

Referent: Reinhold Groß, Unternehmensberater

Ansprechpartnerin:

Else von Ludwig,
Tel.: 0 45 23-99 18-14

Teilnehmerbeitrag:

75 €/Person inklusive Verpflegung (bei Förderung) Dieser Kurs wird aus Mitteln des Landes Schleswig-Holstein (MLur) und der EU (Eler) gefördert.

Anmeldungen bis zum

13. Februar bei der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein, Frau Enke,
Tel.: 0 43 31-94 53-212,
Fax: 0 43 31-94 53-219,
E-Mail: renke@lksh.de

Seminarreihe: Erfolgreich sein – auch in schwierigen Zeiten

Kräuter anbauen, verarbeiten und verkaufen

Die Verwendung von Kräutern beim Kochen und als Naturheilmittel ist heute ein Trendthema und damit interessant für die Direktvermarktung. Nicht nur die bekannten Würzpflanzen wie Bärlauch, Bohnenkraut, Petersilie sind für ein Sortiment attraktiv, sondern gerade die nicht so alltäglichen Kräuter wie zum Beispiel Rauke, Sauerampfer, Pfefferminze können das Besondere des Hofladens darstellen und Kunden heranziehen. Nur wer damit umzugehen weiß, kann beraten und überzeugen. Am Seminar sollen Grundwissen und Voraussetzungen für die Verwendung erarbeitet werden.

Inhalte:

- Anbau von Kräutern (Schwerpunkt Tee)
- Kalkulation am Beispiel mehrerer Produkte
- Produktherstellung
- Spezialitäten und Besonderes

Teilnehmerzahl: maximal 16

Dauer: 9.30 bis 16.30 Uhr

Termin: Donnerstag, 23. Februar

Ort: Landwirtschaftsschule Rendsburg in Osterrönfeld

Referenten: A. Neumann, S. Riege, E. von Ludwig

Ansprechpartnerin:

Else von Ludwig,
Tel.: 0 45 23-99 18-14

Teilnehmerbeitrag:

65 €/Person, inklusive Verpflegung (bei Förderung) Dieser Kurs wird aus Mitteln des Landes Schleswig-Holstein (MLur) und der EU (Eler) gefördert.

Anmeldungen bis zum

13. Februar bei der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein, Frau Enke,
Tel.: 0 43 31-94 53-212,
Fax: 0 43 31-94 53-219,
E-Mail: renke@lksh.de