

# Betriebswirtschaftliche Aspekte der Lammfleischerzeugung

R. HENÖCKL

## Einleitung

Für die Untersuchung der Wirtschaftlichkeit der Lammfleischerzeugung bildet die ganzjährige Belieferung der Kunden mit konstant guter Qualität eine grundlegende Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg dieses Betriebszweiges.

Anhand einer Deckungsbeitragsrechnung soll gezeigt werden, wie die wichtigsten Einflussgrößen wie z. B. Anzahl der aufgezogenen Lämmer, Fleischpreis, Kraftfutterkosten das Betriebsergebnis verändern können.

Bei der betriebswirtschaftlichen Analyse der Lammfleischerzeugung wird in der Regel eine Antwort auf die Frage, ob sich dieser Betriebszweig rechnet, erwartet. Nachdem für Wirtschaftlichkeitsrechnungen immer bestimmte Annahmen (Preise, Aufzuchtraten und dgl.) getroffen werden müssen, ist jede Kostenrechnung mit Unsicherheiten bei den Berechnungsgrundlagen verbunden. Eine Deckungsbeitragsrechnung kann daher nur zeigen, unter welchen Voraussetzungen positive Ergebnisse zu erwarten sind.

Für die Beantwortung dieser Frage aus der Sicht des Einzelbetriebes ist es unbedingt notwendig, umfassende eigene Aufzeichnungen über die Schafhaltung, Lämmerproduktion und -vermarktung zu führen und diese Betriebsdaten in die Kalkulation einzusetzen. Je mehr Durchschnittswerte und Faustzahlen in der Wirtschaftlichkeitsrechnung mangels eigener Aufzeichnungen verwendet werden, um so vorsichtiger sind positive Ergebnisse zu interpretieren.

Nachdem die Vermarktung einen wesentlichen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg der Lammfleischerzeugung hat, soll im zweiten Abschnitt gezeigt werden, wie sich der Mindestverkaufspreis

für Lammfleisch und Verarbeitungsprodukte auf Vollkostenbasis, d.h. unter Einbeziehung aller Kosten inklusive Entlohnungsanteil (Stundenlohn) für die eingesetzte Arbeitszeit ermitteln lässt.

## Die Deckungsbeitragsrechnung für die Lämmerproduktion

### Berechnungsgrundlagen

In *Tabelle 1* sind die in der Deckungsbeitragsrechnung zugrunde gelegten Ausgangsdaten für die Lämmerproduktion je Mutterschaf mit eigener Bestandesergänzung dargestellt.

Bei der eigenen Bestandesergänzung sind die variablen Kosten für das Lamm ab 43 kg bis zum 1. Ablammen ohne Grundfutterkosten berücksichtigt. Dementsprechend werden bei der Anzahl der verkauften Lämmer 0,2 Stück infolge einer unterstellten Nutzungsdauer von 5 Jahren abgezogen.

Der Euro-Betrag bei der Bockabwertung ergibt sich aus der Differenz zwischen Ankaufs- und Verkaufswert für den Bock umgelegt auf die Anzahl der Schafe (durchschnittliche Bestandesgröße = 20 Mutterschafe), wobei ein jährlicher Austausch des Bockes angenommen wird.

Grundfutterkosten, Fixkosten und Personalkosten für familieneigene Arbeitskräfte sind in der Deckungsbeitragsrechnung nicht enthalten. Außerdem sind Förderungen und Mutterschafprämie nicht in der Berechnung berücksichtigt (*Tabelle 1*).

### Ergebnisse der Deckungsbeitragskalkulation

Die Anzahl der geborenen bzw. verkauften Lämmer ist ein wesentliches Kriterium für den wirtschaftlichen Erfolg der Lammfleischproduktion. Aus den Ergebnissen in *Tabelle 2* ist ersichtlich, dass

der Deckungsbeitrag je 0,5 Lämmer/Jahr um ca. 30 % steigt bzw. der Deckungsbeitrag sich je Lamm um ca. 64 Euro (880 ATS) erhöht. Es zeigt sich, dass eine gute Aufzuchtleistung bzw. eine 2-malige Ablammung pro Jahr sich sowohl unmittelbar in Betriebsergebnis positiv auswirkt als auch dem Markterfordernis einer kontinuierlichen Belieferung besser gerecht wird.

Der Deckungsbeitrag als Maßstab für die Wirtschaftlichkeit hängt aber auch vom erzielten Verkaufspreis für Lammfleisch ab. Im letzten Abschnitt der *Tabelle 2* ist dargestellt, wie sich der Deckungsbeitrag bei Preisänderungen von - 20 % bis + 20 % ändert. Bei einer Ablammquote von 1,5 Lämmer/Jahr (ist in der *Tabelle 2* nicht mehr enthalten) würden die Deckungsbeiträge im Vergleich zu 2 Lämmern pro Jahr nochmals um ca. 40 % sinken. Von einem wirtschaftlich erfolgreichen Betriebszweig kann in diesem Fall nicht mehr gesprochen werden.

Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass neben einer guten Aufzuchtleistung auch die erfolgreiche Vermarktung mit guten Preisen ein wesentliches Erfolgskriterium in der Lammfleischerzeugung ist.

Abschließend sei noch auf die Kraftfutterkosten hingewiesen, die sehr oft Anlass zur Diskussion geben bei Wirtschaftlichkeitsanalysen der Lammfleischerzeugung. Nachdem Lämmer ein relativ geringes Gesamtfutteraufnahmevermögen haben, muss die Konzentration der Ration sehr hoch sein. Einsparungen durch höhere Grundfuttorgaben (Heu, Silage, Stroh) in der Ration haben einen Bumerangeffekt, d.h. der Energiebedarf kann nicht gedeckt werden, da das Futteraufnahmevermögen der Lämmer nicht ausreicht. Die Folge sind eine schlechtere Mastleistung und eine längere Mastdauer, die wiederum einen negativen Effekt auf das Betriebsergebnis haben.

**Autor:** Dipl.Ing. Renate HENÖCKL, Institut für Landwirtschaft und Biodiversität der BAL Gumpenstein, Austraße 10, A-4600 WELS-THALHEIM, Email: rena.te.henoeckl@bal.bmlfuw.gv.at

Tabelle 1: Berechnungsgrundlagen für die DB-Kalkulation Lämmerproduktion, in Euro

Lämmerproduktion			
Lebendgewicht Schaf in kg	80	Bestandesergänzung	7,00 Euro
geborene Lämmer/Jahr	2,50	Lamm Krafftutter	0,23 Euro/kg 70 kg
Lämmerverluste in %	10 %	Schaf Krafftutter Preis	0,18 Euro/kg 40 kg
verkaufte Lämmer/Jahr	2,05	Nährstoffgehalt Krafftutter	10,8 MJME/kg
Nutzungsdauer Schaf in Jahren	5,0	Mineralstoffe, Lecksteine	6,00 Euro
Mastendgewicht in kg	43,0	Tiergesundheit	12,00 Euro
Mastdauer in Tagen	115	Bockzukauf	510 Euro
Altschafpreis in Euro/kg LG	0,70	Erlös Bockverkauf	400 Euro
Lammpreis in Euro/kg LG	2,20	Bestandesgröße	20 Stk. Schafe
Wollmenge in kg	3,00	Bockabwertung	5,50 Euro
Wollpreis in Euro/kg	0,66	Vermarktung, diverse Gebühren	28,00 Euro
Sonstige Erlöse		Einstreu Preis/Menge	0,07 Euro/kg 0,80 kg/Tag
		Schafschur	5,00 Euro
		Sonstiges	4,00 Euro
<b>Daten zum Nährstoffbedarf je Schaf</b>		<b>Faktoranspruch je Schaf + NZ</b>	
Nährstoffbedarf in MJME	7.550	AKh in Stunden	12
aus Grundfutter in MJME	6.362	GAP-GVE	0,15
aus Krafftutter in MJME	1.188	ÖPUL-GVE	0,15
Krafftutter in kg/Jahr	110	Einstreu in dt	
		Stallfläche in m <sup>2</sup>	2,38
		Auslauffläche in m <sup>2</sup>	3,75
		<b>Faktorlieferung</b>	
		Tiefenlaufstall	
		Festmist in dt	11,05

Tabelle 2: Ergebnisse der DB-Kalkulation für Lämmerproduktion, in Euro

Ausgangsdaten	Einheit											
geborene Lämmer/Jahr	Stk.	2,00	2,25	2,50	2,75	3,00						
verkaufte Lämmer/Jahr	Stk	<b>1,64</b>	<b>1,85</b>	<b>2,05</b>	<b>2,26</b>	<b>2,46</b>						
Mastendgewicht	kg LG/Lamm	43	43	43	43	43						
Mastdauer	Tage	115	115	115	115	115						
Nährstoffbedarf Schaf + Lamm	MJME	6.795	7.173	7.550	7.928	8.305						
davon aus Grundfutter	MJME	5.879	6.103	6.362	6.621	6.879						
davon aus Krafftutter	MJME	916	1.069	1.188	1.307	1.426						
Nutzungsdauer	Jahre	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0						
<b>Leistung</b>	Einheit	Euro/Einheit	Euro/Schaf	Euro/Schaf	Euro/Schaf	Euro/Schaf	Euro/Schaf					
Lamm	kg	2,20	155,14	174,54	193,93	213,32	232,72					
Altschaf	kg	0,70	11,20	11,20	11,20	11,20	11,20					
Wolle	kg	0,66	1,98	1,98	1,98	1,98	1,98					
<b>Summe</b>	<b>Euro/Schaf</b>		<b>168</b>	<b>188</b>	<b>207</b>	<b>227</b>	<b>246</b>					
<b>Variable Kosten</b>	Einheit	Euro/Einheit	Menge Einheit/Schaf	Menge	Euro/Schaf	Menge	Euro/Schaf	Menge	Euro/Schaf	Menge	Euro/Schaf	
Bestandesergänzung Schaf	Stk.	7,00	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	
Krafftutter Lamm	kg	0,23	56	12,88	63	14,49	70	16,10	77	17,71	84	19,32
Krafftutter Schaf	kg	0,18	29	5,18	36	6,48	40	7,20	44	7,92	48	8,64
Mineralstoffe	kg		6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
Tiergesundheit			9,60	10,80	12,00	13,20	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40	
Bockabwertung			5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	
Vermarktung, div. Gebühren			28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	
Einstreu (180 Tage Stallhaltung)	dt	6,50	1,44	9,36	1,44	9,36	1,44	9,36	1,44	9,36	1,44	9,36
Schafschur			5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
Sonstiges			4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
<b>Summe</b>	<b>Euro/Schaf</b>		<b>87</b>	<b>91</b>	<b>95</b>	<b>98</b>	<b>102</b>					
<b>Deckungsbeitrag</b>	Euro/Schaf		81	97	113	128	144					
Preisänderung von ...	Euro/kg Lamm											
- 20 %		1,76	50	62	74	86	98					
- 10 %		1,98	66	79	93	107	121					
+ 10 %		2,42	97	114	132	150	168					
+ 20 %		2,64	112	132	151	171	191					
AKh/ha				Euro/AKh								
AKh-Bedarfsänderung von ...		12,0	6,8	8,1	9,4	10,7	12,0					
+ 20 %		13,2	6,2	7,3	8,5	9,7	10,9					
- 20 %		10,8	7,5	9,0	10,4	11,9	13,4					

Quelle: Berechnungen HENÖCKL, RINGDORFER

Höhere Futterkosten durch den Einsatz von Biokraftfutter für die Erzeugung von Biolammfleisch müssen jedoch durch höhere Verkaufspreise ausgeglichen werden können. Betriebsinterne Rationalisierungsmaßnahmen oder verbesserte Aufzuchtsergebnisse können in der Regel die Mehrkosten nicht abdecken. Vielfach wird vom Konsumenten Lammfleisch generell als biologisches Produkt betrachtet, so dass höhere Preise für Biolammfleisch, abgesehen von der Vermarktung in Ballungszentren, schwer am Markt durchzusetzen sind.

Zusammenfassend lässt sich zur Lammfleischerzeugung sagen, dass die Wirtschaftlichkeit dieses Betriebszweiges wesentlich vom Betriebsmanagement abhängt. Professionalität sowohl in der Produktion als auch in der Vermarktung sind unabdingbare Voraussetzungen für ein zufriedenstellendes Betriebsergebnis. Die Schafhaltung als Liebhaberei und Entspannungstherapie sollte den Hobbybauern überlassen werden, die damit nicht ihre wirtschaftliche Existenz sicherstellen müssen.

### **Bezugsquelle für das Deckungsbeitragskalkulationsprogramm**

Die hier präsentierte DB-Kalkulation wurde mit Hilfe des EXCEL-Kalkulationsprogramms zur Berechnung von Deckungsbeiträgen für den Biologischen Landbau des BM für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft erstellt.

Für Interessenten steht *unter* [www.lebensministerium.at/publikationen](http://www.lebensministerium.at/publikationen) das Kalkulationsprogramm als Download zur Verfügung.

Eine Diskettenversion des Programms ist im BMLFUW bei Frau Kerstin Briegl (Tel.: 01/71 100 - 6837; E-Mail: [kerstin.briegl@bmlfuw.gv.at](mailto:kerstin.briegl@bmlfuw.gv.at)) erhältlich.

### **Kostenrechnung für die Direktvermarktung von Lammfleisch und Verarbeitungsprodukten**

Nachdem die Vermarktung wesentlichen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg der Lammfleischerzeugung nimmt, werden im folgenden Abschnitt zur Abrundung des Themas „betriebswirtschaftliche Analyse der Lammfleischerzeugung“ Modellrechnungen zur Vollko-

stenrechnung für die Direktvermarktung von Lammfleisch und Verarbeitungsprodukten vorgestellt.

### **Berechnung von Mindestverkaufspreisen für die Direktvermarktung**

Bei der Preisfindung für die Direktvermarktung sollte man sich nicht nur an den Mitbewerbern orientieren, sondern auch durch eigene Kostenrechnungen die Mindestverkaufspreise für die Verkaufsprodukte ermitteln, um damit sicher zu stellen, auch einen angemessenen Stundenlohn zu erzielen.

Oft wird von Direktvermarktern die Frage gestellt: „Wie viel darf/muss ich für mein Produkt verlangen, damit ich wirtschaftlich vermarkte?“. Als Antwort wird häufig ein „unverbindlich empfohlener Richtpreis“ erwartet, ein allgemein gültiger Verkaufspreis für ein bestimmtes Verarbeitungsprodukt, der alle Kosten deckt und eine zufriedenstellende Arbeitsentlohnung sicherstellt. Derartige Richtpreiseempfehlungen können aber für die bäuerliche Direktvermarktung nicht abgegeben werden. Investitionsvolumen und damit bauliche und technische Ausstattung sowie Arbeitseinsatz für Verarbeitung, Verkauf und Verwaltungsaufgaben usw. sind selbst bei gleichen Verarbeitungsprodukten von Betrieb zu Betrieb so unterschiedlich, dass allgemein gültige Preisempfehlungen nicht gemacht werden können.

Die Verkaufspreise der Mitbewerber im Absatzgebiet sind nur eine Orientierungshilfe bei der Preisfindung. Darüber hinaus müssen betriebseigene Kostenrechnungen ergänzend Klarheit über ihre tatsächliche Kostensituation in der Direktvermarktung schaffen.

Jeder Direktvermarkter, der die kostendeckenden Mindestverkaufspreise für seine Verarbeitungsprodukte wissen möchte, muss eine Vollkostenrechnung durchführen. Dabei sind alle mit der Verarbeitung und Vermarktung zusammenhängenden Kosten nach Umsatzanteilen auf das einzelne Verkaufsprodukt aufzuteilen. Auch der Entlohnungsanteil („Stundenlohn“) für die erforderliche Arbeitszeit ist in der Kalkulation zu berücksichtigen (*Abbildung 1*).

In dem hier dargestellten Betrieb werden nur die wertvollen Teile wie Keule

und Rücken als Lammfleisch vermarktet. Alle übrigen Teilstücke gelangen in die Verarbeitung für Blut- und Bratwurst, Dauerwurst, Fleisch- und Leberaufstriche.

Für die Lammfleischverarbeitung und -vermarktung wurden rund 38.000 Euro investiert. Die jährlichen Fixkosten dieser Investitionssumme (Abschreibung, Zinsansatz und Instandhaltung) werden auf die einzelnen Verkaufsprodukte entsprechend ihren prozentuellen Umsatzanteilen aufgeteilt. Nachdem Lammfleisch in diesem Beispiel rund 18 % des Gesamtumsatzes einnimmt, entfallen 18 % der jährlichen Fixkosten auf das Lammfleisch.

Neben den anteiligen Fixkosten der Investitionen werden die Gemeinkosten, das sind Kosten die nicht eindeutig einem Produkt zugeordnet werden können, z. B. Werbung, Versicherungen, Telefon, Entlohnung sowohl für Fremdarbeit als auch für Eigenarbeit nach den Umsatzanteilen auf die einzelnen Produkte aufgeschlüsselt.

Zu den variablen Kosten zählen Produktzutaten, eindeutig einem Produkt zuzuordnende Aufwendungen wie beispielsweise Verpackungsmaterial, Transportkosten und sonstige Hilfsstoffe sowie die Entlohnung der anfallenden AKh, die bei den Gemeinkosten noch nicht berücksichtigt wurden, da sie nur bei der Lammfleischvermarktung anfallen (z.B. AKh für die Feinzerlegung der Fleischzeile und Verpackung).

Während zugekaufte Produktzutaten mit den Zukaufspreisen bewertet werden, stellt sich die Frage mit welchem Preis betriebseigene Rohstoffe (Rohstoffeinstandspreis), in diesem Beispiel das Lammfleisch, zu berücksichtigen sind. Bei der Bewertung der betriebseigenen Zutaten wird davon ausgegangen, dass der Betriebszweig Direktvermarktung die Rohstoffe vom landwirtschaftlichen Betrieb zukaft. In der Regel sollten bei den eigenen Rohstoffen aktuelle Großhandelspreise eingesetzt werden (z. B. TV-Lammfleischpreis). Bei Verarbeitungsfleisch, das unveredelt schwer zu verkaufen ist, kann der Rohstoffpreis auch unter dem Großhandelspreis liegen.

Ergänzend sei in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass die Bewertung der betriebseigenen Rohstoffe mit Ab-

DiVA - DirektvermarktungsAssistent(in) [Verbunden mit C:\Programme\DiVA\DVDat\18.mdb]

Datei Bearbeiten Datenbank Extras ?

LFbisVr 3131313 Betrieb Beispiel Kalkulation Innsbruck LF u. VAP

### Produktauswahl

- Blutwurst
- Bratwurst
- Deuzerwurst
- Fleischaufstrich
- Knoblauchwurst
- Lammfleisch**
- Leberaufstrich
- LF Teilstücke

### Mindestverkaufspreis

	Pro Jahr	Pro Charge 50 CH/Jahr	Pro Einheit 20 EH/Charge
<b>+ Anteilige Fixk. der Investitionen</b>	EUR 718,47	EUR 14,37	EUR 0,72
Gemeinkostenanteil Sonstiges	EUR 257,48	EUR 5,15	EUR 0,26
Gemeinkostenanteil Fremdarbeit	EUR 0,00	EUR 0,00	EUR 0,00
Gemeinkostenanteil Eigenarbeit	EUR 390,90	EUR 7,82	EUR 0,39
<b>+Gemeinkostenanteil</b>	EUR 648,37	EUR 12,97	EUR 0,65
Produktzutaten	EUR 3.997,01	EUR 79,94	EUR 4,00
var. Aufwände	EUR 110,00	EUR 2,20	EUR 0,11
Fremdarbeit	EUR 0,00	EUR 0,00	EUR 0,00
Eigenarbeit	EUR 0,00	EUR 0,00	EUR 0,00
<b>+ Variable Kosten</b>	EUR 4.107,01	EUR 82,14	EUR 4,11
- Erlöse aus Nebenprodukten	EUR 0,00	EUR 0,00	EUR 0,00
<b>+ Risikozuschlag</b>	EUR 205,35	EUR 4,11	EUR 0,21
<b>= Mindestverkaufspreis</b>	EUR 5.679,20	EUR 113,58	EUR 5,68
<b>tatsächl. Verkaufspreis</b>	EUR 5.800,00	EUR 116,00	EUR 5,80

**Deckungsbeitrag**

**Mindestverkaufspreis**

**Gewinnschwelle**

- Gewinn- oder Einkommensbetrag
- Zusätzlicher Einkommensbetrag/Akk

**Allgemeine Übersicht**

- Allgemeine Kalkulationswerte / Jährliche Fix- und Gemeinkosten
- Produktanteile an jährlichen Fix- und Gemeinkosten
- Produktspezifische variable Kosten / Erlöse

± Produkt	Investition	% Anteil	Ala	Zins ansatz	Instand haltung	Produkt anteil
Lammfleisch	Einrichtung	17,64%	44,97	8,99	4,50	50,46
Lammfleisch	Fleisch - Geräte	17,64%	64,19	12,84	19,26	96,29
Lammfleisch	Fleischverarbeitung	17,64%	42,80	12,84	6,42	62,05
Lammfleisch	Kühlhaus	17,64%	32,10	6,42	3,21	41,73
Lammfleisch	Maklaustg.	17,64%	19,40	3,88	1,94	25,22
Lammfleisch	Schlacht- u Kühlraum	17,64%	299,80	89,94	44,97	434,72
<b>SUMME</b>			503,26	134,91	80,29	718,47

Quelle: Modellrechnung HENÖCKL

**Abbildung 1: Mindestverkaufspreis für Lammfleisch küchenfertig zerlegt aus der gesamten Produktpalette der Lammfleischverarbeitung eines Modellbetriebes einschließlich jährliche Fixkosten der Investitionen für die Fleischverarbeitung**

(Bildschirmausschnitt des Kalkulationsprogramms DiVA der LWK OÖ)

Hof-Preisen nicht zulässig ist. Dieser Rohstoffeinstandspreis wäre nur gerechtfertigt, wenn davon ausgegangen werden könnte, dass das die gesamte verarbeitete Fleischmenge auch unverarbeitet ab Hof verkauft werden könnte. In diesem Fall wäre jedoch der wirtschaftliche Nutzen der Verarbeitung in Frage gestellt.

In der vorliegenden Produktpreiskalkulation für Lammfleisch ist die anfallen-

de Arbeitszeit sowohl bei den Gemeinkosten als auch bei den variablen Kosten für Eigen- und Fremdarbeit mit einem kalkulatorischen Stundenlohn von 7,27 Euro (100 ATS) bewertet.

Bei den im Kalkulationsschema der *Abbildung 1* enthaltenen Erlösen aus Nebenprodukten wären im Bedarfsfall Einnahmen aus dem Verkauf von Nebenprodukten, die bei der Verarbeitung anfallen, zu berücksichtigen. Ein klassisches

Beispiel dafür wäre der bei der Bergkäseherzeugung anfallende überschüssige Rahm. Nicht verkaufsfähige Kuppelprodukte wie Molke oder Fleischreste aus der küchenfertigen Zerlegung sollte hier nicht bewertet werden, da sie erst durch Weiterverarbeitung verkaufsfähig werden.

Ein Risikozuschlag ist in der Kalkulation enthalten für Kosten, die durch Produktionsausfälle, Verderb, allfällige Rück-

nahmegarantien bei der Warenabgabe an Wiederverkäufer usw. entstehen können.

Bei der Vermarktung von Lammfleisch zu dem im vorliegenden Beispiel berechneten Mindestverkaufspreis von 5,68 Euro (78 ATS) wären alle Kosten einschließlich Entlohnungsanteil für die anfallenden AKh gedeckt. Falls die einzelnen Teilstücke zu unterschiedlichen Preisen verkauft werden, müsste dieser kalkulatorische Mindestverkaufspreis als Durchschnittspreis erzielt werden.

Während der Mindestverkaufspreis gewisser Massen die Preisuntergrenze bei der Preisfindung für die Lammfleischdirektvermarktung bildet, kann der tatsächliche Verkaufspreis entsprechend den lokalen Absatzchancen auch höher liegen. In der Kalkulation wird dieser Wert bei bereits bestehender Vermarktung als Vergleichswert ausgewiesen. Bei Neueinsteigern könnte hier ein ortsüblicher Durchschnittspreis von Mitantibietern angegeben werden.

Im vorliegenden Beispiel übersteigt der tatsächliche Verkaufspreis den kalkulatorischen Mindestverkaufspreis. Dies bedeutet, dass alle Kosten der Verarbeitung und Vermarktung gedeckt sind und auch der in der Kalkulation veranschlagte Stundenlohn für Eigen- und Fremdarbeit von 7,27 Euro (100 ATS) erzielt wird. Die positive Differenz der beiden Preise entspricht einem zusätzlichen Gewinnanteil bzw. erhöhten Stundenlohn.

Während sich die Berechnung des Mindestverkaufspreises auf ein Produkt bezieht, kann mit Hilfe der Gewinnschwel- lenermittlung, wie sie in *Abbildung 2* dargestellt ist, der gesamte Betriebszweig Direktvermarktung bzw. Lammfleischvermarktung auf seine Wirtschaftlichkeit geprüft werden.

*Abbildung 2* zeigt die Gewinnschwelle (Kostendeckungspunkt, Break-even-Point) der gesamten Produktpalette (Blutwurst bis Lammfleischteilstücke) der Lammfleischverarbeitung in Spalte 1 pro Jahr und in Spalte 2 pro Lamm.

Die Gewinnschwelle entspricht dem notwendigen Mindestumsatz pro Jahr bzw. pro Lamm der erzielt werden muss, damit alle Kosten einschließlich Entlohnungsanteil gedeckt werden können.

Bei der Vermarktung einer breiteren Produktpalette gibt es in der Regel sowohl gewinnbringende Bestseller als auch Produkte, die zwar schwer mit dem kalkulatorischen Mindestverkaufspreis verkauft werden können, aber vom Kunden erwartet werden. Mit Hilfe der Gewinnschwel- lenermittlung kann überprüft werden, ob in Summe die Vermarktung der gesamten Palette, trotz einzelner negativer Produkte, kostendeckend ist und somit der sogenannte interne Preisausgleich innerhalb des gesamten Sortiments positiv ist.

**Gibt es Hilfsmittel für die Kostenrechnung in der Direktvermarktung?**

Die hier präsentierten Berechnungen für die Direktvermarktung wurden mit dem

	Pro Jahr		Pro Einheit		
			Faktor	170	Einheit
<b>+ Anteilige Fixk. der Investitionen</b>	EUR	<b>4.073,97</b>	EUR	23,96	...
Gemeinkostenanteil Sonstiges	EUR	1.460,00	EUR	8,59	...
Gemeinkostenanteil Fremdarbeit	EUR	0,00	EUR	0,00	...
Gemeinkostenanteil Eigenarbeit	EUR	2.216,52	EUR	13,04	...
<b>+ Gemeinkostenanteil</b>	EUR	<b>3.676,52</b>	EUR	21,63	
Produktzulagen	EUR	13.038,97	EUR	76,70	...
var. Aufwände	EUR	816,04	EUR	4,80	...
Fremdarbeit	EUR	0,00	EUR	0,00	...
Eigenarbeit	EUR	10.210,53	EUR	60,06	...
<b>+ Variable Kosten</b>	EUR	<b>24.065,54</b>	EUR	141,56	
<b>- Erlöse aus Nebenprodukten</b>	EUR	<b>0,00</b>	EUR	0,00	...
<b>+ Risikozuschlag</b>	EUR	<b>692,75</b>	EUR	4,08	...
<b>= Gewinnschwelle</b>	EUR	<b>32.508,78</b>	EUR	191,23	

Quelle: Modellrechnung HENÖCKL

*Abbildung 2: Gewinnschwelle des gesamten Betriebszweiges Lammfleischverarbeitung*

Kalkulationsprogramm DiVA der Landwirtschaftskammer OÖ durchgeführt.

DiVA ist eine Agrarsoftware, die Direktvermarktungsaktivitäten wirtschaftlich analysiert und kostendeckende Mindestverkaufspreise für Verkaufsprodukte auf Knopfdruck in Schilling oder in Euro berechnet. Ebenso können Wirtschaftlichkeitsrechnungen für die gesamte Produktpalette oder für alle Direktvermarktungsaktivitäten eines Betriebes durchgeführt werden. Die Kalkulationsergebnisse geben einen Überblick zur Einkommenssituation in der Direktvermarktung und machen beispielsweise Ursachen für hohe Mindestverkaufspreise transparent.

Der Kauf von DiVA ohne entsprechende Einschulung kann jedoch nicht empfohlen werden.

#### **Nähere Auskünfte**

Abteilung Ernährung und Direktvermarktung der Landwirtschaftskammer

OÖ (Kontaktperson: Mag. Maria Dachs, Tel.: 0732/6902)

Grundsätzlich gilt für Deckungsbeitragskalkulationen und für Vollkostenrechnungen, dass auch ohne Kalkulationsprogramm, nur mit Bleistift und Taschenrechner bei guten Betriebsaufzeichnungen relativ einfache Kostenrechnungen durchgeführt werden können. Wenn man bereit ist, die für ein Kalkulationsprogramm erforderliche Einarbeitungszeit in die „herkömmliche Methode“ zu investieren, kommt man auch in Übung und kann brauchbare Ergebnisse erzielen.

#### **Schlussfolgerung**

Bei der betriebswirtschaftlichen Analyse der landwirtschaftlichen Urproduktion und der Vermarktung steht und fällt die Aussagekraft der Kalkulationen mit der richtigen Datenerfassung. Je mehr betriebseigene Daten einer Berechnung

zugrunde gelegt werden können, um so zuverlässiger sind die Ergebnisse in bezug auf die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit für den eigenen Betrieb. Gute Aufzeichnungen sind daher für aussagekräftige Rentabilitätsrechnungen unentbehrlich.

Eine gute Kenntnis der betriebseigenen Leistungs-/Kostenverhältnisse bildet eine wichtige Voraussetzung für die Sicherstellung des wirtschaftlichen Erfolges und die Planung von betrieblichen Weiterentwicklungen.

Betriebswirtschaftliche Analysen und Planungsrechnungen können helfen, den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern und damit die Qualität nicht nur im Betriebsmanagement sondern in vielfältiger Hinsicht zu beeinflussen. Schließlich stärkt eine erfolgreiche Betriebsführung auch Ihre persönliche Zufriedenheit und erhöht damit ihre Lebensqualität und Lebensfreude.