



Ein Bauernhof muss sich auch rechnen

Betriebswirtschaft Trotz gezielter Unterstützung und Ausgleichszahlungen gilt es für Rinderhalter, ihre Betriebskosten stets im Auge zu behalten, rät ANDREAS STEINWIDDER.

Nicht erst seit Russlands totalem Importstopp für Agrarprodukte aus der EU oder den USA ist bekannt: Auch Österreichs Landwirte unterliegen einem hohen und zuletzt enorm gestiegenen Wettbewerbsdruck. Auf Grund sich laufend ändernder Markt- wie auch anderer Rahmenbedingungen wird sich das auch zukünftig in der Landwirtschaft kaum ändern. Um ein ausreichendes Einkommen zu erwirtschaften, sind die Landwirte daher weiterhin gefordert, zielgerichtete Betriebsentwicklungsstrategien umzusetzen bzw. die Bewirtschaftung ihrer Höfe ständig zu optimieren.

Betriebsentwicklung wird vielfach mit Ausweitung der Produktion, Intensivierung der Bewirtschaftung oder Vergrößerung des Betriebes gleichgesetzt. Damit sind oft hohe Investitionen in

Gebäude und Maschinen verbunden, um die Wachstumsschritte hinsichtlich Platzbedarf und Bearbeitbarkeit zu ermöglichen. Die jährlichen Ausgaben für Maschinen und Geräte bzw. teure Gebäude heben bereits heute die österreichische Landwirtschaft im internationalen Vergleich hervor. Dabei ist zu bedenken, dass beispielsweise die Abschreibung für einen zusätzlichen Traktor den Betrieb jährlich mit 3.000 bis 6.000 Euro belastet. Um diese Kosten zu erwirtschaften, sind auf einem Milchviehbetrieb etwa zwei bis vier Milchkühe im Stall „gebunden“. In Anlehnung an die Natur gilt, dass ein Betrieb auf Dauer nicht mehr ausgeben kann als er einnimmt bzw. einnehmen wird.

Vor allem wenn Investitionen mit hohen Kreditsummen getätigt werden, setzt man auf hohe

zukünftig erwartete Gewinne. Dies ist nicht nur ein Risiko, sondern erhöht auch die Abhängigkeiten von Dritten und reduziert die unternehmerische Freiheit. Oft führen solche Entwicklungen zu weiteren notwendigen Wachstums- und Investitionsschritten, zur Intensivierung und zum Rückgang einer nachhaltigen standortangepassten Betriebsbewirtschaftung. Dies soll nicht bedeuten, dass Betriebe keine effiziente Ausstattung mit Maschinen, Gebäuden und Geräten haben dürfen. Wichtig bei Anschaffungen ist jedoch, dass diese auf die Betriebsstruktur und Ziele optimal abgestimmt werden und dass sie sich auch rechnen.

Vor allem in intensiv wirtschaftenden landwirtschaftlichen Regionen dominiert die sogenannte High-Input- oder High-Output-

Strategie. Dabei wird mit relativ hohen Kosten produziert. Um die anfallenden Kosten auf „viel Produkt“ verteilen zu können, ist eine hohe Produktionsintensität notwendig. Auf Grund der geringen Gewinnspanne muss in der Landwirtschaft für jeden Euro der ausgegeben wird, der Umsatz um zumindest 2 bis 4 Euro, erhöht werden, um zusätzlichen Kosten abzufangen. Investitionen und Betriebsumstrukturierungen müssen, wie auch bei allen anderen Strategien, sehr genau geplant werden. Da Standortangepasstheit, Vielfältigkeit, Einzigartigkeit und Regionalität dabei vielfach eine untergeordnete Rolle spielen, ist diese Betriebsentwicklungsstrategie für die österreichischen kleinstrukturierten Produktions- und Vermarktungsbedingungen nur bedingt umsetzbar bzw. anzustreben.

Österreich positioniert sich bereits heute als „Feinkostladen“ Europas. Diese Vermarktungschance gilt es zu sichern bzw. auszubauen. Insbesondere flächenknappere Betriebe müssen nach Möglichkeit auf die Erzeugung und direkte Vermarktung einzigartiger Produkte setzen oder den landwirtschaftlichen Betrieb für Erwerbskombinationen etwa mit dem Tourismus nutzen. Zunehmend wichtig wird aber auch die Produktionseffizienz, die Abhängigkeit der Produktion von externen Betriebsmitteln zu reduzieren und vor allem die Kosten in der Produktion nicht aus den Augen zu verlieren.

Low-Cost-Strategie Im Gegensatz zur High-Output-Strategie setzt die „Low-Cost-“ bzw. „Low Input-“ Strategie konsequent bei den Kosten an. Dabei versuchen Betriebe nicht die Produktionsmenge („Output“) zu maximieren, sondern die Erzeugungskosten der produzierten Einheit zu minimieren. Entscheidend ist nicht der Umsatz, sondern die Differenz zwischen Erlös und Gesamtkosten. Oder anders formuliert: „Reich wird man nicht mit dem Geld das man verdient, sondern mit dem welches man nicht ausgibt.“ So zeigen Forschungsergebnisse zur Milchviehhaltung, dass die Low-Cost Strategie bei passenden Betriebsbedingungen wie Vollweidemöglichkeit und durchdachter Umsetzung – selbst bei deutlich geringerer Einzeltierleistung und geringerer Milchquote (–40%) – zum selben Betriebseinkommen wie eine Hochleistungsstrategie führen kann. Positive Nebeneffekte sind die geringere Abhängigkeit von externen Betriebsmitteln, der geringere Investitionsbedarf beim Einstieg und eine hohe Produkt(ions)qualität. Die ökonomische Konkurrenzskraft der Low-Input Strategie steigt, wenn externe Betriebsmittel teurer werden bzw. wenn für eine höhere Produktionsqualität für Bio-Weidemilch oder mittels Direktvermarktung Preiszuschläge lukriert werden können. Zu beachten ist, dass diese innovati-

ven Ansätze ebenfalls eine hohe Effizienz und vor allem auch eine betriebsangepasste Landbewirtschaftung voraus setzen.

Persönliches Talent Betriebsentwicklung zielt auf die Sicherung des Einkommens, die Minimierung des Risikos und auf die Erfüllung der persönlichen Neigungen, Begeisterung und Ansprüche ab. Jeder landwirtschaftliche Betrieb ist in ein individuelles Umfeld, also Familie, Betriebsgegebenheiten, Arbeitskapazität, Vermarktungswege und vieles mehr eingebettet.

Daraus ergibt sich naturgemäß, dass betriebsindividuelle Lösungswege notwendig sind und Lösungen von der Stange nicht greifen. Nahezu jährlich werden auf jedem landwirtschaftlichen Betrieb längerfristig wirkende Maßnahmen umgesetzt. Damit Entscheidungen nicht „aus dem Bauch heraus“ getroffen werden, ist ein längerfristiges Leitbild oder auch eine Vision

für den Betrieb notwendig. Darauf aufbauend sind klare und kontrollierbare Ziele zu definieren. Eine Maßnahmenfestlegung erfordert Betriebsaufzeichnungen – allen voran Buchführung – und sollte zukünftige mögliche Rahmenbedingungen intern wie extern bestmöglich berücksichtigen. Betriebswirtschaftliche Berechnungen, welche die Rentabilität und Finanzierbarkeit von Maßnahmen beurteilen, sind notwendig.

Wenn dann Entscheidungen getroffen werden, so sind diese auch konsequent umzusetzen und im Nachhinein zu evaluieren. Ein wichtiges Erfolgskriterium ist auch, dass Betriebsentwicklungskonzepte optimal mit den persönlichen Talenten übereinstimmen und den Erwartungen des Marktes, sprich der Kunden und Handelspartner, entsprechen. *

Privatdozent Dr. Andreas Steinwider leitet das Bio-Institut des LFZ Raumberg-Gumpenstein.

AGROTEL®

BOGENHALLEN

Eurotier 11.–14.11.2014
Halle 12/D 47 + 21/F 14



WINDSCHUTZSYSTEME



Agraria 26.–29.11.2014
Halle 7/10

AGROTEL Handels GmbH

A-4761 Enzenkirchen · Goldberg 2
Tel.: 07762-2777-0 · Fax: DW -33

office@agrotel.eu · www.agrotel.eu

www.rinderprofi.at

Calvin Polyestersilo mit den entscheidenden Vorteilen!



Waagrechte
Verschraubung,
garantiert kein
Wassereintritt!

**Werkvertretung
Österreich!**

LANDTECHNIK
**KARL
DESCHBERGER**

Tel. 07711/2264

www.deschberger-landtechnik.at

Wels ist kuuuuhl

die Leitmesse für
Tierhaltungsprofis



agraria
26. - 29. Nov. 14
MESSE WELS