De Beroder

Oktober 2009 Nummer 55

Service d'Economie Rurale

115, rue de Hollerich
L-1741 Luxembourg

Division de la comptabilité et du conseil de gestion des exploitations agricoles

Betriebszweigabrechnung „Weinbau"

Die Ergebnisse der Betriebszweigabrechnung basieren auf der gemeinsamen Auswertung der Winzerbetriebe von SER und Agrigestion. Mit einer ausgewerteten Fläche von etwa 200 ha der weinbaulich genutzten Fläche Luxemburgs von 1 250 ha (=> 16%), ist es damit möglich die Analyse auf eine anständige Basis zu stellen und einen guten Überblick über die Buchführungsresultate sowohl zwischen den Betrieben als auch über mehrere Jahre zu geben.

Die Betriebszweigabrechnung ist die Darstellung der Leistungen und Kosten mit den dazugehörigen monetären und naturalen Ergänzungsdaten eines Betriebszweigs, dabei unterscheidet man verschiedene Stufen:

a) Die direktkostenfreie Leistung (DKL) (= Deckungsbeitrag)

Die DKL ergibt sich aus der Gegenüberstellung von Leistungen und Direktkosten. Neben den Umsatzerlösen gehören zu den Leistungen auch öffentliche Direktzahlungen (Landschaftspflegeprämie, Zuschuss Hagelversicherung…). Die DKL eignet sich gut zur Kontrolle der produktionstechnischen Effizienz.

b) Gewinn und Vollkosten

Der Gewinn des Betriebszweiges errechnet sich aus der DKL durch Abzug der Gemeinkosten. Rechnet man schließlich vom Gewinn die Ansätze für Entlohnung der betriebseigenen Faktoren (Lohn-, Pacht- und Zinsansatz) ab, so entsteht daraus die Vollkostenrechnung.

Die vorliegende Publikation beschränkt sich auf die mehrjährige Darstellung und Analyse der DKL. In einem künftigen ***„De Beroder"*** werden wir uns im Detail dem Gewinn und der Vollkostenrechnung im Weinbau widmen. Aufgrund der differenzierten Veredelungsstufen: Trauben oder Wein, wurden die Daten für beide Produktionen separat ausgewertet.

A. DKL Traubenproduktion

In die Auswertung der Traubenproduzenten fließen knapp 25 Betriebe mit einer Gesamtfläche von etwa 140 ha. Es handelt sich dabei um Winzer- und Mischbetriebe (Landwirtschaft mit Weinbau). Bei einer Fläche von 0,5 bis 21,6 (6 ha im Durchschnitt) bestehen erhebliche Größenunterschiede zwischen den einzelnen Betrieben. Tendenziell kann man festhalten, dass die erfolgreicheren Betriebe eine größere Fläche bewirtschaften. Die Trauben werden ausschließlich an die Genossenschaft oder an den Privathandel verkauft.

Der Traubenpreis für die Genossenschaftswinzer wird anhand der ausgehandelten Preistabelle zwischen Weinhandel und Privatwinzer geschätzt (minus 10% Risikoabschlag, + 9% Mwst.). Der entsprechende Betrag wird als Forderung gebucht und während drei Jahren durch die Bezahlungen der Genossenschaft aufsaldiert. Differenzen am Ende dieser Periode werden über Forderungsverluste oder -gewinne ausgeglichen und erscheinen zwar im Gewinn, nicht aber in der hier ausgewerteten DKL. Der Traubenverkauf an den Privathandel, wird mit dem realen Verkaufspreis gebucht.

Tab. 1 : Mehrjährige DKL-Auswertung „Traubenproduktion“

		2004	2005	2006	2007		
		Ø	Ø	Ø	Ø	25% weniger erfolgreich	25% erfolg-reich
Anzahl der Betriebe	Stück	21	23	23	23	6	6
Areal insgesamt	ha	129	126	130	139	24	37
Areal Ø	ha	6,1	5,5	5,6	6,0	3,9	6,2
Verkaufserlös	€/ha	15 137	14 298	14 023	15 205	13 273	16 766
Beihilfen	€/ha	898	863	909	947	966	1 120
dav. Landschaftspflege	*€/ha*	*557*	*512*	*576*	*622*	*527*	*885*
dav. Hagelversicherung	*€/ha*	*341*	*351*	*333*	*325*	*439*	*235*
Entschädigungen+Feldinventar	€/ha	242	- 8	133	128	- 3	380
Leistungen insgesamt	**€/ha**	**16 277**	**15 152**	**15 066**	**16 280**	**14 236**	**18 266**
Ersatzpflanzen+Gründungung	€/ha	33	34	37	26	18	34
Dünger	€/ha	123	153	138	171	265	165
Helikoptersprühen+Pf.schutz	€/ha	984	1 107	1 037	1 090	1 227	1 156
dav. Helikoptersprühen	*€/ha*	*444*	*569*	*534*	*489*	*700*	*475*
dav. eigene Pflanzenschutzmittel	*€/ha*	*540*	*538*	*504*	*601*	*527*	*680*
Hagelversicherung	€/ha	680	704	666	651	878	470
Afa Dauerkulturen [1)]	€/ha	581	600	613	604	778	687
Sonstiger Aufw. Bodennutzung	€/ha	170	192	200	125	185	161
Kosten insgesamt	**€/ha**	**2 571**	**2 790**	**2 690**	**2 667**	**3 352**	**2 672**
Direktkostenfreie Leistung	**€/ha**	**13 706**	**12 362**	**12 375**	**13 613**	**10 884**	**15 594**
Trauben	dt/ha	171	157	149	163	155	159
Trauben	€/dt	88,7	91,3	93,8	93,3	85,7	105,8

[1)] Afa-Kosten gehören in der Regel nicht in die DKL, mit Ausnahme jedoch der Afa Dauerkulturen aufgrund deren Spezifität.

Während das Jahr 2004 durch Spitzenerträge überzeugte, musste man sich in 2005 und 2006 mit weniger Menge zurechtfinden. Der Traubenpreis ist im Laufe der Jahre um 4,6 €/dt oder 5,2% angestiegen. Für die Wirtschaftlichkeit des einzelnen Betriebes aber sind die individuell erzielten Preise von größerer Bedeutung : im Jahre 2007 trennte eine Differenz von knapp 25% oder 20 €/dt die erfolgreicheren und die weniger erfolgreichen Betriebe. In Verbindung mit einem besseren Ertrag macht dies einen Unterschied von 3 500 €/ha oder 26% ! beim Verkaufserlös aus.

Die Steigerung der Beihilfen im Vergleichszeitraum um insgesamt 50 € respektiv um 5,5% geht ausschließlich auf einen Anstieg der Landschaftspflegeprämie zurück. Auch hier bestehen große Unterschiede zwischen den besseren und den weniger erfolgreichen Betrieben.

Bleibt demnach festzuhalten, dass über Jahre relativ geringe Unterschiede in den Gesamtleistungen bestehen. Viel impressionannter ist dagegen die Leistungsdifferenz zwischen den erfolgreichen und den weniger erfolgreichen Betrieben : +4 000 €/ha (oder + 28 %), und dies bereits in der niedrigen Veredlungsstufe der Traubenproduktion.

Die Aufwandposten „Ersatzpflanzen“ und „Dünger“ umfassen nur den laufenden Unterhalt der Anlagen. Der Anstieg der Düngerkosten (+50 € oder +40%) ist fast ausschließlich durch höhere Preise bedingt. Der Posten „Pflanzenschutz“ bildet den größten Ausgabeposten (40%) und beinhaltet neben den zugekauften Pflanzenschutzmittel auch die Kosten der Helikoptergenossen-schaft welche von Jahr zu Jahr, in Abhängigkeit des Krankheitsdrucks stark variieren können.

Unter der Rubrik „Hagelversicherung“ werden die brutto bezahlten Prämien (ohne Bezuschussung des Landwirtschaftsministeriums) gebucht. Der Posten „Sonstiger Aufwand Bodennutzung“ umfasst die laufenden Pflegemaßnahmen der Rebanlagen (Draht, Pfähle, Bindematerial, Bodenuntersuchungen, …). Schließlich werden die Rebanlagen über 25 Jahre abgeschrieben die entsprechenden Kosten stehen unter „Afa Dauerkulturen“.

Wie bei den Leistungen sind auch bei den Kosten die Unterschiede zwischen den Betrieben größer als die Differenzen der verschiedenen Jahre. Die erfolgreichen Betriebe verbuchen etwa 680 € niedrigere Kosten und dies hauptsächlich durch Einsparungen bei der Hagelversicherung und in einem geringeren Maß durch weniger Dünger- Pflanzenschutz- und Abschreibungskosten. Offensichtlich schaffen es die großen, spezialisierten Betriebe durch ein besseres Management eine höhere DKL je ha (+4 700 €) zu erwirtschaften. In Verbindung mit mehr Fläche ist die Gesamt-DKL dieser Betriebe um 126% höher als bei den weniger erfolgreichen Betrieben.

B. DKL Weinproduktion

Trotz gemeinsamer Auswertung der SER- und Agrigestionbetriebe ist das ausgewertete Buchführungsmaterial mit etwa 60 ha und 12 Betrieben bei den Privatwinzern recht bescheiden. Im Vergleich zu den Traubenproduzenten ist deren individuelle Rebfläche kaum niedriger.

Tab. 2 : Mehrjährige DKL-Auswertung „Weinproduktion“

		2004	2005	2006	2007		
		Ø	Ø	Ø	Ø	25% weniger erfolgreich	25% erfolg-reich
Anzahl der Betriebe	Stück	11	11	12	12	3	3
Areal insgesamt	ha	58	55	63	67	12	24
Areal Ø	ha	5,3	5,0	5,3	5,6	4,0	8,0
Verkaufserlös	€/ha	40 783	36 381	41 423	46 257	28 175	59 530
dav. Trauben	*€/ha*	*1 119*	*1 245*	*700*	*1 033*	*1 928*	*0*
dav. Fasswein	*€/ha*	*380*	*318*	*293*	*335*	*1 086*	*0*
dav. Flaschenwein	*€/ha*	*39 284*	*34 819*	*40 430*	*44 890*	*25 161*	*59 530*
Beihilfen	€/ha	1 110	1 044	1 093	1 262	975	1 408
dav. Landschaftspflege	*€/ha*	*515*	*473*	*512*	*580*	*611*	*729*
dav. Hagelversicherung	*€/ha*	*595*	*571*	*582*	*682*	*364*	*679*
Bestandsveränderung	€/ha	1 128	-1 128	-3 371	1 166	- 358	162
Entschädigungen+Feldinventar	€/ha	165	4	726	11	41	18
Leistungen insgesamt	**€/ha**	**43 185**	**36 301**	**39 872**	**48 696**	**28 834**	**61 118**
Ersatzpflanzen+Gründungung	€/ha	50	31	46	36	3	77
Dünger	€/ha	144	183	182	185	142	128
Helikoptersprühen+Pf.schutz	€/ha	1 166	1 279	1 456	1 260	1 048	1 192
dav. Helikoptersprühen	*€/ha*	*742*	*850*	*918*	*701*	*549*	*533*
dav. eigene Pflanzenschutzmittel	*€/ha*	*425*	*429*	*538*	*560*	*498*	*660*
Hagelversicherung	€/ha	1 191	1 142	1 164	1 213	724	1 358
Afa Dauerkulturen	€/ha	499	493	545	582	312	715
Sonstiger Aufw. Bodennutzung	€/ha	209	215	277	153	221	69
Zwischensumme Kosten	*€/ha*	*3 259*	*3 343*	*3 670*	*3 429*	*2 450*	*3 539*
Sonst.Aufwand	€/ha	470	1 220	1 351	854	796	746
dav. FIL-Kosten	*€/ha*	*232*	*383*	*456*	*614*	*502*	*658*
dav. Beratung &Sonstiges	*€/ha*	*238*	*837*	*894*	*240*	*295*	*88*
Sonstige Spezialkosten	€/ha	6 443	7 690	6 988	8 766	6 852	9 267
Zukauf Trauben+Wein	€/ha	903	750	662	862	1 180	663
Werbungskosten	€/ha	967	210	737	798	419	641
Kosten insgesamt	**€/ha**	**12 042**	**13 213**	**13 408**	**14 709**	**11 697**	**14 856**
Direktkostenfreie Leistung	**€/ha**	**31 142**	**23 088**	**26 464**	**33 987**	**17 137**	**46 262**
Ertrag	hl/ha	110	92	80	109	91	107
dav. Trauben	*hl/ha*	*9*	*11*	*5*	*8*	*15*	*0*
dav. Fasswein	*hl/ha*	*7*	*4*	*4*	*4*	*13*	*0*
dav. Flaschenwein	*hl/ha*	*88*	*92*	*94*	*93*	*66*	*112*
dav. Bestandsveränderung	*hl/ha*	*10*	*- 13*	*- 20*	*8*	*- 1*	*0*
dav. Zukauf (Wein+Trauben)	*hl/ha*	*- 4*	*- 2*	*- 3*	*- 4*	*- 2*	*- 6*
Verkaufserlös Flaschenwein	€/hl	451	382	436	488	384	535

Dem Posten „Ertrag“ beim Privatwinzer können recht unterschiedliche Verkaufsprodukte zugerechnet werden (Trauben, Fasswein, Flaschenwein, Crémant, Eiswein, …). Dank des höheren Verkaufpreises je Liter Wein (+6%) und einer verbesserten Veredlung der Trauben (+6% Flaschenwein) ist eine Steigerung des Verkaufserlöses von ca. 5 500 € je Hektar über den Auswertungszeitraum zu verzeichnen. Trotz schlechter Erträge in 2005 und 2006 bleiben die Verkaufsmengen konstant. Durch das Aufarbeiten von Weinreserven (minderwertiger) Qualität (siehe Preis Flaschenwein und Bestandsveränd.) gehen die Verkaufserlöse trotzdem zurück.

Wahrscheinlich aufgrund des Qualitätsgedankens fällt der Mengenertrag bei den Weinproduzenten über die ausgewerteten Jahre um 18-19 hl/ha niedriger aus als bei den Traubenproduzenten. Auffallend sind in diesem Zusammenhang auch die höheren Beträge an Beihilfen „Hagelversicherung“ gegenüber den Traubenproduzenten (=> vergl. Kosten Hagelvers.).

Bei konstanten Beihilfen (+152 €), Bestandsveränderungen (+37 €) und Entschädigungen (-153 €) über die Jahre, stehen die Leistungen in direktem Verhältnis zum Verkaufserlös.

Die Leistungen der Weinproduzenten klaffen noch stärker auseinander als bei den Traubenproduzenten. Die erfolgreichen Betriebe bewirtschaften die doppelte Fläche und erreichen die doppelte Leistung je ha im Vergleich zu den weniger erfolgreichen Betrieben. Tatsächlich produzieren die besseren Betriebe mehr eigenen Wein (+16 hl) und kaufen mehr Trauben und Wein hinzu. Zusätzlich kommt es zu einer besseren Verwertung der Trauben: 100% des Traubensaftes werden als Flaschenwein verkauft und dies zu einem wesentlich besseren Preis (+39%) als bei den weniger erfolgreichen Betrieben.

Generell sind die Kosten der Traubenproduktion bei den privaten Winzern höher als bei den Traubenproduzenten (=> siehe dazu auch Hagelversicherung weiter oben). Unerklärlich ist, dass bei den Weinproduzenten die Helikopterkosten größer und die zugekauften Pflanzenschutz-mittelkosten niedriger sind als bei den Traubenproduzenten.

Unter „Sonstiger Spezialaufwand“ werden sämtliche Kosten der Kellerwirtschaft erfasst (Weinbehandlung, Abfüllkosten, Ausbaukosten Crémant, Flaschen, Etiketten, Korken, Kapseln Verpackung, …). Im Jahr 2004 fallen 53% der Direktkosten unter diese Rubrik, und dies mit steigender Tendenz : im Jahr 2007 sind es bereits 60%. Es ist dies die Konsequenz einer verbesserten Veredlung des Ausgangsproduktes Trauben (siehe weiter oben), welche auch die höheren Kosten (+3 160 €) der erfolgreicheren Betriebe in diesem Punkt erklärt.

Weitere Kosten sind der „Zukauf“: Trauben, Fasswein oder Flaschenwein. Diese Kosten unterliegen keiner größeren Variation. Auffallend ist jedoch, dass die erfolgreichen Betriebe nur Trauben zukaufen die weniger erfolgreichen dagegen ausschließlich teueren Flachenwein. Die „Werbungskosten“ sind recht unterschiedlich und beinhalten Werbungen aller Art (Reklamen, Geschenke, Beteiligungen an Ausstellungen/Wettbewerben). Unter „Sonstiger Betriebsaufwand“ versteht man die FIL-Kosten, Vertriebskosten, Frachtkosten, Arealtaxe und Beratungsgebühren.

Insgesamt steigen die Produktionskosten binnen vier Jahre um 2 667 € oder 22% davon 170 € in der Traubenproduktion und 2 490 € für Keller und Verkaufskosten. Diesen Kosten steht allerdings auch eine höhere Leistung (5 511 €) gegenüber. Der Deckungsbeitrag der Weinproduktion verbessert sich demnach um 2 844 €. Mit mehr als doppelt soviel Leistungen und geringfügig höheren Produktions- und Vermarktungskosten erwirtschaften die erfolgreichen Betriebe einen um 29 500 €/ha höheren Deckungsbeitrag als die weniger erfolgreichen Betriebe. Mit ansteigender Veredelungsstufe werden die Differenzen zwischen den einzelnen Betrieben demnach immer größer : unter Berücksichtigung der Fläche erreichen die besseren Betriebe gar eine DKL welche 539% ! höher ist als deren weniger erfolgreiche Kollegen. Es gibt keinen Produktionszweig in der Landwirtschaft wo derart große Unterschiede zwischen den Betrieben festzustellen sind. Hier ist vor allem das Können des Betriebsleiters ausschlaggebend und dies nicht nur in der Produktion, sondern auch in der Vermarktung.

Sandra Brücher und Leo Feyder