

Renate Henöckl

Wie wirtschaftlich ist Ihre Direktvermarktung? – Sind Ihre Verkaufspreise kostendeckend und gewinnbringend?

Wenn Sie sich dabei nicht alleine auf ihr Gefühl verlassen wollen, kann Ihnen die DiVA, unsere Direktvermarktungsassistentin, helfen. DiVA ist eine neue Agrarsoftware, die Ihre Direktvermarktungsaktivitäten wirtschaftlich analysiert und kostendeckende Mindestverkaufspreise für ihre Verkaufsprodukte auf Knopfdruck in Schilling oder in Euro berechnet.

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 Richtpreisempfehlungen 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 von der Beratung nicht gemacht werden können.

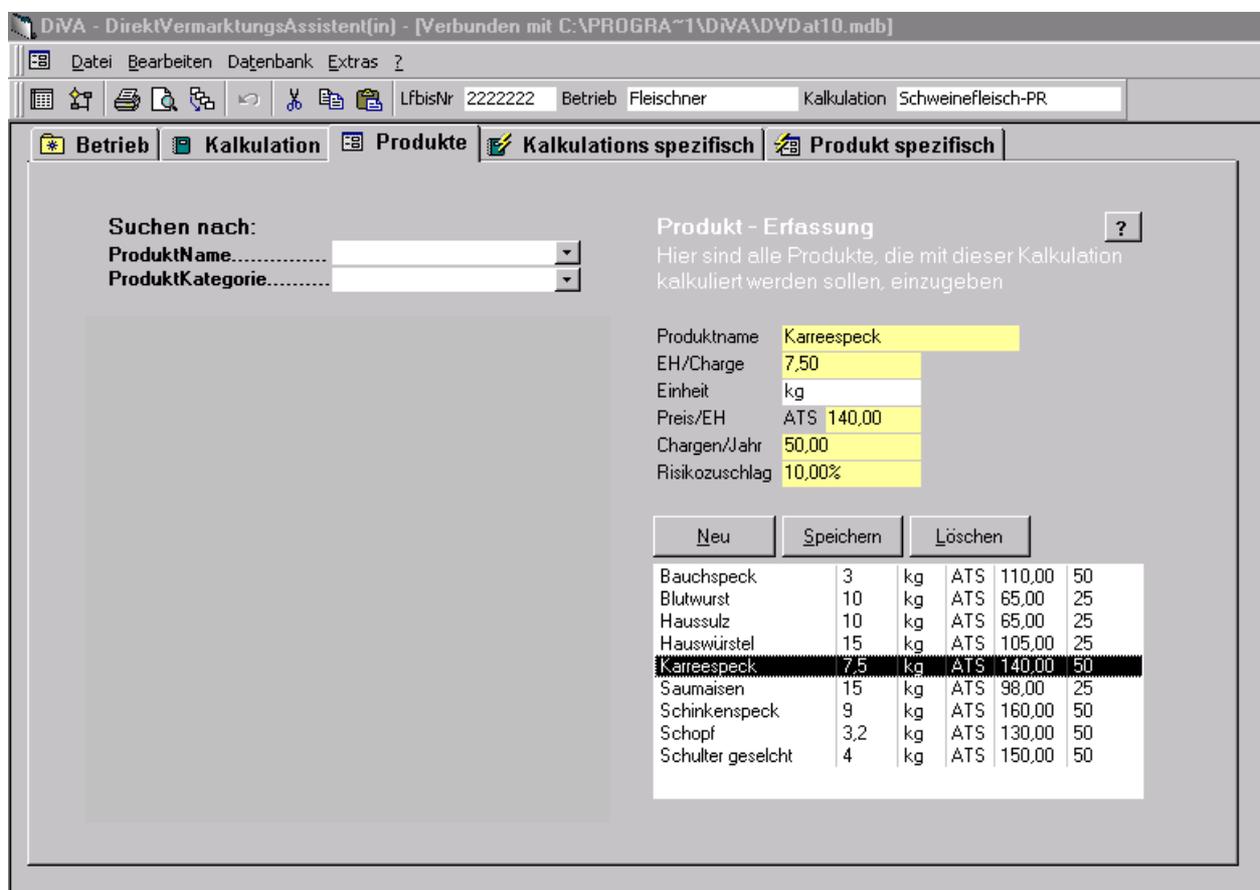
Die Verkaufspreise ihrer Mitbewerber im Absatzgebiet sind nur eine Orientierungshilfe bei der Preisfindung für ihre Produkte. Sie sollten sich ergänzend Klarheit über ihre tatsächliche Kostensituation in der Direktvermarktung verschaffen.

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.

Wer bei der Vorstellung, alle Kosten auf seine Verarbeitungsprodukte aufteilen zu müssen, schwindlig wird, kann jetzt das neue Kalkulationsprogramm DiVA – die **DirektVermarktungsAssistentin** – zu Hilfe nehmen.

Programmaufbau und Auswertungsmöglichkeiten

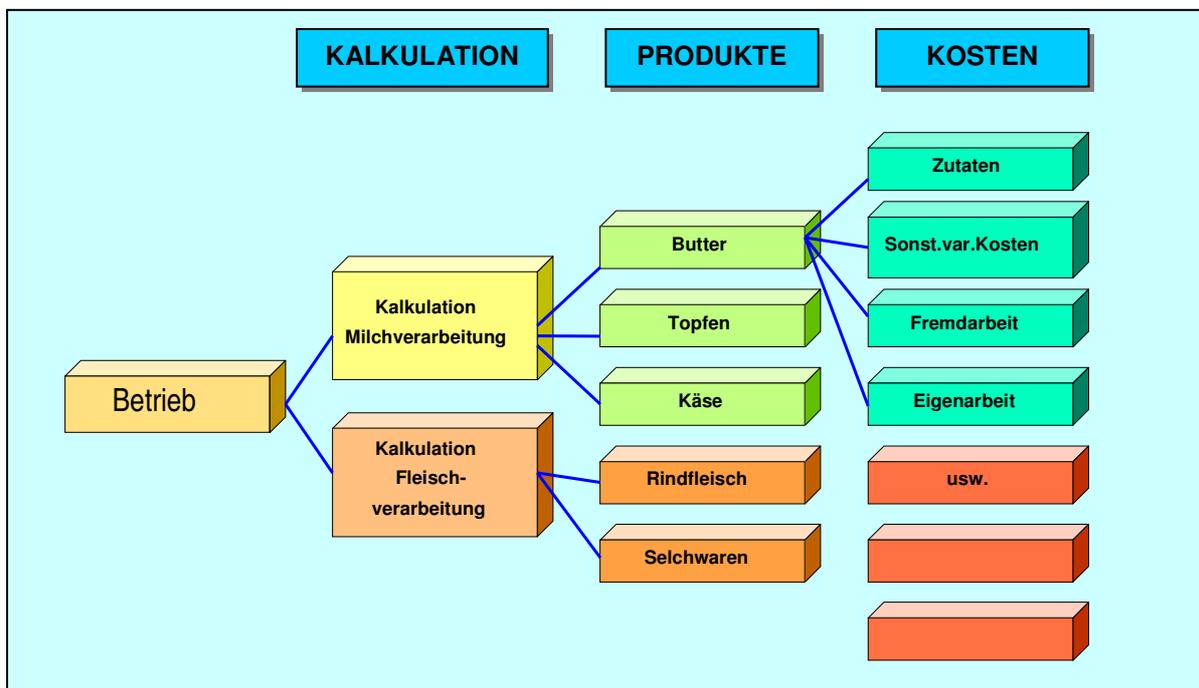
Das DiVA-Programm ist modular aufgebaut, es besteht aus einem Datenerfassungs- und einem Auswertungsteil. Beim Start des DiVA-Programms öffnet sich eine „digitalisierte Buchhaltungskartothek“ mit vielen verschiedenen Registerblättern. Beginnend auf der Ebene des Betriebes sind die Kalkulationsdaten bis zur Ebene des einzelnen Produktes einzugeben. Sobald sich der Anwender bis zum letzten Registerblatt vorgearbeitet hat, müsste er alle erforderlichen Daten für seine Kalkulationen eingegeben haben (vgl. *Abbildung 1*). Anschließend wird über eine Schaltfläche in den Auswertungsteil gewechselt und die verschiedenen Auswertungen (Deckungsbeitrag, Mindestverkaufspreis, Gewinnschwelle, Einkommensbeitrag/AKh usw.) können per Mausklick berechnet und analysiert werden.



Quelle: Modellrechnung Henöckl

Abbildung 1: Der Bildschirmausschnitt vom Dateneingabebereich des Kalkulationsprogramms DiVA mit dem geöffneten Registerblatt *Produkte* zeigt die gesamte Produktpalette der Schweinefleischverarbeitung des Betriebes Fleischner (Name erfunden)

Eine Besonderheit des DiVA-Programms ist die Unterscheidung der Begriffe Kalkulation und (Verarbeitungs-)Produkt, die auf den ersten Blick ein wenig verwirrend erscheinen mag. Grundsätzlich bedeutet der Begriff Kalkulation die Berechnung von Kosten. Ausgehend von dieser Begriffsdefinition werden in der Regel Kalkulationen in Zusammenhang mit Produkten der Direktvermarktung als Berechnungen für einzelne Produkte verstanden. Bei DiVA ist mit dem Begriff Kalkulation die Kostenberechnung für den gesamten Produktionsbereich Milchverarbeitung oder Schweinefleischverarbeitung gemeint. Zur Erleichterung des Verständnisses sind in Abbildung 2 die Programmebenen dargestellt.



Quelle: HENÖCKL

Abbildung 2: Aufbau einer Kalkulation des DiVA-Programms

Mit Hilfe von DiVA können Wirtschaftlichkeitsrechnungen sowohl für ein einzelnes Verkaufsprodukt als auch für die gesamte Produktpalette bzw. für alle Direktvermarktungsaktivitäten eines Betriebes durchgeführt werden. Die Kalkulationsergebnisse geben einen Überblick zur Einkommenssituation in der Direktvermarktung und machen beispielsweise Ursachen für hohe Produktpreise transparent.

Ein zentrales Element von DiVA ist Berechnung des Mindestverkaufspreises für direktvermarktete Produkte. Abbildung 3 zeigt den Mindestverkaufspreis für Karreespeck aus der gesamten Produktpalette der Schweinefleischverarbeitung eines Betriebes. Bei einem Verkaufspreis von knapp 136 ATS/kg Speck sind alle Kosten einschließlich 100 ATS Stundenlohn für die investierte Arbeitszeit abgegolten. Bisher wurde der Karreespeck um 140 ATS/kg ver-

kauft. Es wird somit ein höherer Stundenlohn durch die Vermarktung von Karreespeck erreicht. In der Auswertung „zusätzlicher Einkommensbeitrag/AKh“ zeigt sich, dass bei dem tatsächlichen Verkaufspreis rund 106 ATS Stundenlohn auf eine Arbeitsstunde entfallen.

Durch Anklicken eines Produktes im Feld „Produktauswahl“ wird auf dem Bildschirm der Mindestverkaufspreis des neu gewählten Produktes dargestellt.

Produktauswahl

- Bauchspeck
- Blutwurst
- Haussulz
- Hauswürstel
- Karreespeck**
- Saumaisen
- Schinkenspeck
- Schopf
- Schulter geselcht

Mindestverkaufspreis

	Pro Jahr		Pro Charge		Pro Einheit	
			50 CH/Jahr		7,5 EH/Charge	
+ Anteilige Fixk. der Investitionen	ATS	10.460,68	ATS	209,21	ATS	27,90
Gemeinkostenanteil Sonstiges	ATS	10.776,98	ATS	215,54	ATS	28,74
Gemeinkostenanteil Fremdarbeit	ATS	0,00	ATS	0,00	ATS	0,00
Gemeinkostenanteil Eigenarbeit	ATS	5.858,58	ATS	117,17	ATS	15,62
+Gemeinkostenanteil	ATS	16.635,56	ATS	332,71	ATS	44,36
Produktzutaten	ATS	19.425,00	ATS	388,50	ATS	51,80
var. Aufwände	ATS	0,00	ATS	0,00	ATS	0,00
Fremdarbeit	ATS	0,00	ATS	0,00	ATS	0,00
Eigenarbeit	ATS	2.500,00	ATS	50,00	ATS	6,67
+ Variable Kosten	ATS	21.925,00	ATS	438,50	ATS	58,47
- Erlöse aus Nebenprodukten	ATS	0,00	ATS	0,00	ATS	0,00
+ Risikozuschlag	ATS	1.942,50	ATS	38,85	ATS	5,18
= Mindestverkaufspreis	ATS	50.963,74	ATS	1.019,27	ATS	135,90
tatsächl. Verkaufspreis	ATS	52.500,00	ATS	1.050,00	ATS	140,00

Allgemeine Übersicht

- Deckungsbeitrag
- Mindestverkaufspreis**
- Gewinnschwelle
 - Gewinn- oder Einkommensbeitrag
 - Zusätzlicher Einkommensbeitrag/Akh
- Allgemeine Kalkulationswerte / Jährliche Fix- und Gemeinkosten
- Produktanteile an jährlichen Fix- und Gemeinkosten
- Produktspezifische, variable Kosten / Erlöse

Quelle: MODELLRECHNUNG HENÖCKL

Abbildung 3: Bildschirmausschnitt des Kalkulationsprogramms DiVA mit der **Auswertung Mindestverkaufspreis** für Karreespeck aus der gesamten Produktpalette der Schweinefleischverarbeitung des Betriebes Fleischner (*Name erfunden*).

Wie in Abbildung 3 ersichtlich, bietet DiVA auf dem Bildschirm links unten die Möglichkeit per Mausklick die einzelnen Auswertungen (*Deckungsbeitrag, Mindest-verkaufspreis und Gewinnschwelle*) auszuwählen. Weiters gibt die *Allgemeine Übersicht* sofort einen Überblick der zugrundeliegenden Ausgangsdaten.

Während sich die **Auswertung Mindestverkaufspreis** auf ein Produkt bezieht, kann bei der **Auswertung Gewinnschwelle** wahlweise auch der gesamte Betriebszweig Direktvermarktung kalkuliert werden. In Abbildung 4 ist die **Gewinnschwelle** für die Schweinefleischverarbeitung dargestellt. Die Gewinnschwelle von rd. 296.000 ATS pro Jahr entspricht dem Jahresumsatz, der mit der Schweinefleischvermarktung erwirtschaftet werden muss, damit alle Kosten inklusive Entlohnungsanteil für die anfallende Arbeitszeit gedeckt sind.

		Pro Jahr		Pro SCHWEIN 50	
+ Anteilige Fixk. der Investitionen	ATS	59.860,00	ATS	1.197,20	...
Gemeinkostenanteil Sonstiges	ATS	61.670,00	ATS	1.233,40	...
Gemeinkostenanteil Fremdarbeit	ATS	0,00	ATS	0,00	...
Gemeinkostenanteil Eigenarbeit	ATS	33.525,00	ATS	670,50	...
+ Gemeinkostenanteil	ATS	95.195,00	ATS	1.903,90	
Produktzutaten	ATS	96.253,75	ATS	1.925,08	...
var. Aufwände	ATS	0,00	ATS	0,00	...
Fremdarbeit	ATS	0,00	ATS	0,00	...
Eigenarbeit	ATS	35.375,00	ATS	707,50	...
+ Variable Kosten	ATS	131.628,75	ATS	2.632,57	
- Erlöse aus Nebenprodukten	ATS	0,00	ATS	0,00	...
+ Risikozuschlag	ATS	9.625,38	ATS	192,51	...
= Gewinnschwelle	ATS	296.309,12	ATS	5.926,18	

Quelle: MODELLRECHNUNG HENÖCKL

Abbildung 4: Bildschirmausschnitt des Kalkulationsprogramms DiVA mit der **Auswertung Gewinnschwelle** für die gesamte Schweinefleischverarbeitung des Betriebes

Bei dem Berechnungsbeispiel werden 50 geschlachtete Schweine pro Jahr unterstellt. Die zweite Spalte der **Auswertung Gewinnschwelle** zeigt daher die Gewinnschwelle oder den Kostendeckungspunkt pro Schwein in der Höhe von 5.926 ATS. Wenn es gelingt, einen Umsatz mit Verarbeitungsprodukten aus Schweinefleisch in der Höhe der Gewinnschwelle zu erzielen, sind alle Kosten einschließlich Entlohnung abgedeckt. Umsätze über der Gewinnschwelle entsprechen einem zusätzlichen Gewinn.

Ausgangsdaten bestimmen die Aussagekraft der Ergebnisse

Die Aussagekraft der DiVA-Kalkulationen und Auswertungen steht und fällt mit der richtigen Datenerfassung. Die Ermittlung der Ausgangsdaten ist die wichtigste und schwierigste Aufgabe. Derartige Kalkulationen mangels eigener guter Betriebsaufzeichnungen mit vielen Faustzahlen und Durchschnittswerten durchzuführen ist problematisch. Denn es besteht die Gefahr, dass ein auf diese Weise berechneter Mindestverkaufspreis keine Aussagekraft hat. Je mehr betriebseigene Daten einer Kalkulation zugrundegelegt werden können, um so zuverlässiger sind die Ergebnisse in bezug auf die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit für den eigenen Betrieb. **Gute Aufzeichnungen sind daher für gute Wirtschaftlichkeitsberechnungen unerlässlich.** Erfassungsblätter, die im DiVA-Programm inkludiert sind und nach Belieben ausgedruckt werden können, zeigen welche Ausgangsdaten für DiVA-Kalkulationen erforderlich sind und helfen die Kalkulationsdaten aus den Betriebsaufzeichnungen herauszufiltern.

Ist das DiVA-Programm „EURO-tauglich“?

Das DiVA-Programm bietet die Möglichkeit die Kostenrechnungen in jeder beliebigen Währung durchzuführen. Es ist nur der jeweils gültige Wechselkurs einzugeben. Um eine DiVA-Kalkulation von Schilling auf Euro umzustellen, muss lediglich im Menü „Währung“ Euro ausgewählt und die Kalkulation auf Knopfdruck neu berechnet werden. Somit kann in der Umstellungs- oder Gewöhnungsphase für den Euro jede Berechnung sofort von Schilling auf den Euro oder umgekehrt geändert werden. Fehleinschätzungen der Kalkulationsergebnisse infolge des noch fehlenden „Gespürs“ für den Euro sind damit vermeidbar. Wie sie sehen, gibt es bei DiVA keine Übergangsfristen für die Währungsumstellung. Als DiVA-Anwender können Sie die Währungsumstellung durchführen WANN sie wollen und SO OFT sie wollen.

Abbildung 5 zeigt die in Abbildung 3 dargestellte Mindestverkaufspreisberechnung für Karreespeck in Euro.

	Pro Jahr	Pro Charge 50 CH/Jahr	Pro Einheit 7,5 EH/Charge
+ Anteilige Fixk. der Investitionen	EUR 760,21	EUR 15,20	EUR 2,03
Gemeinkostenanteil Sonstiges	EUR 783,19	EUR 15,66	EUR 2,09
Gemeinkostenanteil Fremdarbeit	EUR 0,00	EUR 0,00	EUR 0,00
Gemeinkostenanteil Eigenarbeit	EUR 425,76	EUR 8,52	EUR 1,14
+ Gemeinkostenanteil	EUR 1.208,95	EUR 24,18	EUR 3,22
Produktzutaten	EUR 1.411,67	EUR 28,23	EUR 3,76
var. Aufwände	EUR 0,00	EUR 0,00	EUR 0,00
Fremdarbeit	EUR 0,00	EUR 0,00	EUR 0,00
Eigenarbeit	EUR 181,68	EUR 3,63	EUR 0,48
+ Variable Kosten	EUR 1.593,35	EUR 31,87	EUR 4,25
- Erlöse aus Nebenprodukten	EUR 0,00	EUR 0,00	EUR 0,00
+ Risikozuschlag	EUR 141,17	EUR 2,82	EUR 0,38
= Mindestverkaufspreis	EUR 3.703,68	EUR 74,07	EUR 9,88
tatsächl. Verkaufspreis	EUR 3.815,32	EUR 76,31	EUR 10,17

Quelle: Modellrechnung Henöckl

Abbildung 5: Bildschirmausschnitt des Kalkulationsprogramms DiVA mit der Mindestpreisberechnung für Karreespeck in Euro

Systemanforderungen , Anwendungserfahrungen und Beratungsleistungen

➤ **Welche Systemanforderungen sind für DiVA notwendig?**

DiVA ist eine sog. Office97-Laufzeitanwendung. Mit Windows 97 und aktuelleren Versionen wie 2000 oder ME kann DiVA eingesetzt werden.

➤ **Welche Anwendererfahrungen sind für DiVA erforderlich?**

Wer mit der Windows-Benutzeroberfläche vertraut ist und eine Maus bedienen kann, bringt ausreichende PC-Anwendererfahrungen mit, um sich in DiVA einarbeiten zu können. Schwieriger ist es, ohne Einschulung das Verständnis für die betriebswirtschaftlichen Grundlagen des DiVA-Programms zu entwickeln. Es bedarf einiger Kalkulationen um darin eine entsprechende Übung zu erreichen.

Das Ländliche Fortbildungsinstitut OÖ bietet dazu in diesem Wintersemester 2001/02 einen ganztägigen Einschulungskurs für DiVA an, bei dem auch aktiv jeder Teilnehmer am PC Berechnungen durchführen kann. (Nähere Auskunft bei: Frau Mag. Heidemarie Deubl – Tel. 0 732 / 6902 / 1535 bzw. E-Mail: deubhei@lk-ooe.at)

Die Autorin und die Beraterinnen der Landwirtschaftskammer für OÖ bieten darüber hinaus auch an, bei Bereitstellung der erforderlichen Betriebsdaten Mindestverkaufspreisberechnungen und Wirtschaftlichkeitsanalysen der Direktvermarktung durchzuführen (Kontaktadressen am Ende des Beitrages).

Fazit

Der Einsatzbereich von DiVA ist vielfältig und reicht von der Kalkulation einzelner Produkte bis hin zu komplexeren Vermarktungsaktivitäten wie Schuljause, Schulmilch, Buffets und sonstige Cateringservices, Mostschenken u.v.a. Aber nicht nur Lebensmittel sondern auch andere mit dem landwirtschaftlichen Nebengewerbe in Zusammenhang stehende Dienstleistungen und Vermarktungsprodukte wie beispielsweise Pflanz- und Blumenerde aus der Kompostierung kommunaler organischer Abfälle, können mit DiVA wirtschaftlich analysiert werden. DiVA eignet sich aufgrund des breiten Anwendungsbereiches sowohl für direktvermarktende Landwirte und Erzeugergemeinschaften als auch für die Beratung und Ausbildung.

Ein Planungs- und Kontrollinstrument wie DiVA für die Direktvermarktung kann helfen, den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern und damit auch die Qualität in sehr vielfältiger Hinsicht zu beeinflussen. Schließlich stärkt eine wirtschaftlich erfolgreiche Direktvermarktung auch Ihre persönliche Zufriedenheit und erhöht damit die Lebensqualität und Lebensfreude.

Autorin:

DI Renate Henöckl-Zehetner

Abteilung Biologischer Landbau, Referat Betriebswirtschaft und Direktvermarktung
Bundesamt für Agrarbiologie, Wieningerstraße 8, A-4020 Linz

Tel.: (0 732) 381 261 DW 281, e-mail: henoeckl@agrobio.bmlf.gv.at

Weitere Kontaktadresse:

Gerda BERGMAIR

Landwirtschaftskammer für Oberösterreich, Ernährung und Direktvermarktung
A-4021 Linz, Auf der Gugl 3

Tel.: (0 732) 6902 DW 447, e-mail: bergger@lk-ooe.at