



Das Weinbaugebiet Baden mit seinen rund 15 500 Hektar Ertragsrebläche, verteilt auf etwa 90 Winzergenossenschaften mit rund 19 000 Einzelmitgliedern und über 800 Weingüter, ist äußerst vielfältig. Für die badischen Winzer in den insgesamt neun Weinbaubereichen ist die differenzierte Kenntnis und Auswertung der regionalen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen äußerst wichtig – im Bild die von Rebbergen umkränzte Ravensburg, die zu den bedeutendsten noch erhaltenen Burgen im Bereich Kraichgau zählt. Bild: agrar-press

Betriebliche Entwicklungen im badischen Weinbau

Ernst Weinmann, Dr. Volker Jörger
Staatliches Weinbauinstitut Freiburg (WBI)

Im Vorjahr hat sich aus Vertretern des Berufsstandes, der staatlichen Weinbauberatung bzw. des WBI ein betriebswirtschaftlicher Arbeitskreis gebildet. Ziel der Arbeitstreffen war in einer ersten Phase die Sammlung und Auswertung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen für verschiedene Weinmarktsegmente.

Im Einzelnen setzte sich der Arbeitskreis aus Vertretern der Regierungspräsidien, der Staatlichen Weinbauberatung, des Badischen Weinbauverbandes, des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbandes, des Badischen Landwirtschaftlichen Hauptverbandes (BLHV) und des Staatlichen Weinbauinstituts Freiburg (WBI) zusammen. Betriebswirtschaftliche Berechnungen wurden für folgende Marktsegmente durchgeführt:

- ☞ Gewürztraminer
- ☞ Grauburgunder, Grauburg. Premium

- ☞ Spätburgunder, Spätburgunder Premium
- ☞ Weißburgunder, Weißburgunder Premium
- ☞ Riesling, Riesling Premium
- ☞ Müller-Thurgau
- ☞ Gutedel

Gewinn und Erlös sind zweierlei

Ziel eines Familienbetriebes mit zwei bis drei Familienarbeitskräften sollte ein Betriebsgewinn von ungefähr 60 000 Euro pro Jahr sein. Hieraus ergibt sich die Mög-

lichkeit, Entnahmen von etwa 40 000 Euro pro Jahr zu realisieren und für Versorgung und Sparzwecke circa 20 000 Euro pro Jahr zu entnehmen. Weiterhin sind aus einem Betriebserlös von 250 000 Euro die

- variablen Kosten in Höhe von 100 000 Euro,
- Fixkosten in Höhe von 50 000 Euro und
- Investitionen von 40 000 Euro zu decken.

Um eine Unterscheidung der Betriebe durchzuführen, wie sie im Rahmen der Qualitätsmanagement-Broschüre des WBI und der Staatlichen Weinbauberatung erarbeitet wurden, sind die Marktsegmente nach unterschiedlichen Erlössituationen unterteilt. Dabei wurden Werte für einen maximalen, minimalen und durchschnittlichen Erlös dargestellt (siehe Tabelle). Die stark unterschiedlichen Erlöse können verschiedene Ursachen haben. Dabei spielen der Preis pro Kilogramm Trauben und die abgelieferte Menge die entscheidende Rolle. Der in

der Tabelle dargestellte Beispielsbetrieb bewirtschaftet eine Fläche von zehn Hektar Grauburgunder, die sich zu 50 Prozent im Eigentum befindet und zu 50 Prozent gepachtet ist.

Setzt man eine Mindestbewirtschaftung der Rebflächen voraus, besteht, wie in der Tabelle unter dem Punkt „**Variable Kosten Außenwirtschaft**“ dargestellt, für die variablen Kosten ein enger Korridor. Dieser unterscheidet sich lediglich in den Bereichen Pflanzenschutz, variable Maschinenkosten und Kosten für die Lesemaschine. Im Vergleich zu den variablen Kosten liegen die Vollkosten bei angenommener weitgehender Auslastung der Maschinen und Geräte dagegen bei rund 5000 und 10 000 Euro.

Die **jährlichen Fixkosten** für eine Maschinenhalle (siehe Tabelle) wurden mit einem Neupreis von 50 000 Euro und einer jährlichen Abschreibung von zwei Prozent des Neuwertes über alle Erlösvarianten mit

1000 Euro pro Jahr angesetzt. Dagegen haben die gewählten Erlösvarianten erheblich unterschiedliche Maschinenabschreibung zur Folge: Der Betrieb mit maximalem Erlös schreibt die Maschinen innerhalb von zehn Jahren, der Betrieb mit minimalem Erlös innerhalb von 20 Jahren und der Betrieb mit durchschnittlichem Erlös innerhalb von 15 Jahren ab. Daraus resultiert ein erheblich unterschiedlicher Einfluss auf den Betriebsgewinn (siehe Punkt „Betriebswirtschaftliche Kennzahlen“ ganz unten in der Tabelle).

Bei den „Sonstigen Kosten“ in der Tabelle wurde angenommen, dass ein Vollerwerbsbetrieb in Zukunft einen Pachtanteil von 50 Prozent hat, der Beispielsbetrieb also fünf Hektar Rebfläche dazupachtet. Aufgrund der unterschiedlichen Erlössituation wurde angenommen,

Höherer Erlös = höherer Pachtpreis

dass der Beispielsbetrieb mit minimalem Erlös einem Pachtpreis von 5 Euro pro Ar und der mit maximalem Erlös einen Pachtpreis von 20 Euro pro Ar bezahlen kann. Daraus ergeben sich für den Betrieb mit minimalem Erlös Pachtzahlungen in Höhe von 2500 Euro und für den Betrieb mit maximalem Erlös Pachtzahlungen in Höhe von 10 000 Euro (siehe „Sonstige Kosten“ in der Tabelle).

Unter „Kapitalverzinsung“ (Punkt 5 in der Tabelle) versteht man die angenommene Verzinsung des im Betrieb verwendeten Kapitals. Sie unterscheidet sich bei den unterschiedlichen Erlösvarianten erheblich. Während der Betrieb mit maximalem Erlös seine eigenen Flächen mit 100 000 Euro pro Hektar bewertet, bewertet der Betrieb mit minimalem Erlös seine Flächen lediglich mit 30 000 Euro pro Hektar.

Fortsetzung nächste Seite

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen mit Minimal- und Maximalwerten

	Durchschnittserlös	Minimalerlös	Maximalerlös
● Erlös			
pro Kilogramm Trauben	1,10 €	0,80 €	1,20 €
Kilogramm pro Hektar	9 500	8 000	10 000
Gesamtbetriebsgröße (erfasste Ertragsrebfläche)	10,00	10,00	10,00
Erlös in €/ha	10 450 €	6 400 €	12 000 €
● Variable Kosten Außenwirtschaft			
Anlagenabschreibungen	1 100 €	1 000 €	1 200 €
Düngemittel	300 €	200 €	350 €
Pflanzenschutz	700 €	600 €	800 €
Herbizide	20 €	20 €	20 €
var. Maschinenkosten	700 €	600 €	800 €
Sonstiges Material	100 €	100 €	100 €
Lesekosten Traubenerntemaschine	600 €	600 €	600 €
Hagelversicherung	400 €	400 €	400 €
Variable Kosten insgesamt pro ha	3 920 €	3 520 €	4 270 €
● Fixe Kosten			
Gebäudeabschreibungen	1 000 €	1 000 €	1 000 €
Neuwert	50 000 €	50 000 €	50 000 €
Maschinenabschreibungen	10 000 €	7 500 €	15 000 €
Neuwert	150 000 €	150 000 €	150 000 €
Summe der Abschreibungen:	11 000 €	8 500 €	16 000 €
Weinbaufläche in ha	10,00	10,00	10,00
Abschreibung pro Jahr und ha	1 100 €	850 €	1 600 €
● Sonstige Kosten			
Pachtzahlungen	7 500 €	2 500 €	10 000 €
Lohnzahlungen an Fremde	7 000 €	4 000 €	10 000 €
Sozialabgaben	900 €	900 €	900 €
Sonstiges	1 000 €	500 €	1 500 €
Sonstige Kosten pro ha	1 640 €	790 €	2 240 €
● Kapitalverzinsung			
Gebäude (Wert siehe Fixe Kosten)	50 000 €	50 000 €	50 000 €
Anlagen und Boden	270 000 €	150 000 €	500 000 €
Maschinen (Wert siehe Fixe Kosten)	150 000 €	150 000 €	150 000 €
Umlaufkapital (1,5fache der bewert. Ernte)	62 005 €	54 905 €	68 355 €
Summe der Werte	532 005 €	404 905 €	768 355 €
Verzinsung (2 %)	10 640 €	8 098 €	15 367 €
geteilt durch die bewirtschaftete Fläche (ha)	10,00	10,00	10,00
Kapitalverzinsungsbelastung pro ha	1 064 €	810 €	1 537 €
● Arbeitsstunden pro ha			
Außenwirtschaft			
Rebschnitt	70	70	70
Reparatur der Anlage	2	2	2
Biegen	25	25	25
Ausbrechen	25	25	25
Aufheften	60	60	60
Gipfeln	4	4	4
Entblättern (maschinelle Entblätterung mit manueller Nacharbeit)	4	4	4
Ertragsregulierung/Traubenteilen	20	4	30
Bodenbearbeitung	10	10	10
Düngung	2	2	2
Rebschutz	20	20	20
Traubenernte	40	40	40
Betriebsführung	10	10	10
Sonstiges	5	5	5
Summe der Arbeitsstunden pro Hektar	297	281	307
● Betriebswirtschaftliche Kennzahlen			
Erlös pro ha	10 450,00 €	6 400,00 €	12 000,00 €
abzüglich Summe der Kosten pro ha	8 189,01 €	6 434,81 €	10 111,71 €
Gewinn pro ha	2 260,99 €	-34,81 €	1 888,29 €
multipliziert mit der bewirtschafteten Fläche	10,00	10,00	10,00
Gewinn Betrieb	22 609,90 €	-348,10 €	18 882,90 €
Beispielsbetrieb mit 10 ha Grauburgunder, die Hälfte davon eigen, die andere Hälfte gepachtet			

Daraus ergeben sich bei einer Kapitalverzinsung von zwei Prozent Kapitalverzinsungsbelastungen der Beispielsbetriebe zwischen 800 Euro pro Hektar und rund 1500 Euro pro Hektar.

Die „**Arbeitsstunden pro Hektar**“ (Punkt 6 in der Tabelle) unterscheiden sich bei den unterschiedlichen Erlösvarianten nur unwesentlich. Das bedeutet, dass der Beispielsbetrieb mit minimalem Erlös lediglich durch eine Änderung des Anbausystems die Möglichkeit hat, beispielsweise durch Wechsel zu Minimalschnittsystemen, den Arbeitsaufwand zu senken. Aufgrund der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen er-



Ohne gut organisierte Büroarbeit und eine fundierte Vernetzung geht im modernen Winzerbetrieb gar nichts. Dafür müssen aber aktuelle und gut abgesicherte Betriebsdaten zur Verfügung stehen.

Stellschrauben, wo- ran man drehen kann

gibt sich für die verschiedenen Erlöse unterschiedlicher Handlungsbedarf.

Zur Betriebsoptimierung bzw. zur Verbesserung der „Betriebswirtschaftlichen Kennzahlen“ (unten in der Tabelle) stehen grundsätzlich folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

● Erhöhung der Flächenerzeugung

Die maßvolle Erhöhung der Flächenerzeugung bei tatsächlich gegebener Vermarktungsmöglichkeit stellt die Anpassungsreaktion dar, mit der die Wirtschaftlichkeit erfolgreicher Vermarktungsunternehmen am effektivsten erhöht werden kann. Es tritt bei dieser Änderung weder eine dreijährige Reaktionszeit bis zur Marktnutzung auf, noch werden langfristige Investitionen oder eine Veränderung bei den Festkosten notwendig. Gleichzeitig kann die kurzfristige Steigerung der Wirtschaftlichkeit zur Bildung finanzieller Reserven für notwendige Flächenerneuerungen oder Flächenausdehnungen genutzt werden. In der Erhöhung der Flächenenerträge liegt außerdem

die wichtigste Anpassungsreaktion des Qualitätsweinbaus an den zunehmenden Wettbewerb.

● Ausdehnung der Betriebsfläche

Den erforderlichen Investitionen einer einzelbetrieblichen Entwicklung stehen heute teilweise Erlöse gegenüber, bei denen in Betrieben mit geringen Erlösen eine Kostendeckung nicht erreicht wird. Unter solchen Bedingungen führt eine einseitige Flächenausdehnung nicht zur Verbesserung des Betriebserfolgs. Die betriebliche Kosten-Nutzen-Relation und die marktabhängige Erlössituation müssen gleichzeitig verbessert werden, damit die hohen Anfangsbelastungen der Flächenausdehnung und die stetige Erhöhung der Erzeugungskosten zum Betriebserfolg beitragen können.

● Flächenproduktivität und Rentabilität

Die Verbesserung der Flächenproduktivität nimmt bei gegebener Ertrags- und Kostensituation Bezug auf die Erzeugung besonderer Qualitäten und eventueller Nischenprodukte, die gegebenenfalls auch einen Zusatznutzen in der Vermarktung zur Folge hat. Hier kommen grundsätzlich alle

produktionstechnischen Innovationen auf den verschiedenen Stufen der Erzeugung in Betracht, sofern sie sich nachhaltig umsetzen und in ein schlüssiges Gesamtkonzept einbinden lassen. Für eine am Markt erzielbare Produktivitätssteigerung ist grundsätzlich die Abstimmung zwischen Traubenerzeugern, Kellerwirtschaft und Vermarktung notwendig. Wichtiger Baustein für die Rentabilität des Weinbaus ist die Veränderung der Flächenstruktur der Weinbaubetriebe. Dabei spielt die Einsparung von Wegezeiten zwischen den einzelnen Parzellen eine entscheidende Rolle. In diesem Zusammenhang ist über die Durchführung von Flurbereinigungsverfahren, aber auch über den Flächentausch zwischen Einzelbetrieben nachzudenken. Durch die Zusammenlegung der Betriebsflächen sind enorme Effekte bei den variablen Kosten zu erzielen.

● Flächenbezogene Kosten

Aufgrund der in den letzten Jahrzehnten stattgefundenen Senkung des Arbeitszeitaufwandes in den Rebflächen sind die Weinbaubetriebe mit rund 250 Stunden pro Hektar im System

Spalier bei Mindestpflege an der unteren Grenze angeht. Eine weitere Senkung der flächenbezogenen Kosten durch Maschineneinsatz stellt Anforderungen an die Flächenausstattung und setzt bestimmte Mindestgrößen voraus. Da die zur weiteren Senkung des Arbeitsaufwandes notwendigen Investitions- und Sachkosten mit zunehmender Entwicklung ansteigen, sind zur weiteren Senkung des Arbeitsaufwandes Kooperationen, überbetriebliche Zu-



Sicher ist aber auch: Erst die gelungene Umsetzung der betriebswirtschaftlichen Daten in die oft raue Praxis bringt den Erfolg. Bilder: agrar-press

sammenarbeit und die Nutzung von spezialisierten Lohnunternehmen notwendig. Dabei ist für einen Teil der Betriebsfläche oder verschiedene Marktsegmente beispielsweise auch über die Anpflanzung pilzwiderstandsfähiger Rebsorten oder die Nutzung des Minimalschnittsystems nachzudenken.

● Betriebliche Kosten

Die Senkung der betrieblichen Kosten scheint nach derzeitiger Einschätzung zur nachhaltigsten Verbesserung der Einkommenssituation beitragen zu können. Bei gegebener Mindestgröße und dem Ziel, die Weinbaubetriebe zukünftig zu erhalten, erfordert dies eine Betriebskostenoptimierung, bewusst geplante Rationalisierung, Anpassung des Arbeitskräftebestandes, die Ausdehnung der Produktions- und Vermarktungskapazität bei gegebener Rentabilität. Wird eine bestimmte Betriebsgröße nicht erreicht, kann die Erhaltung des Betriebes nur über eine konsequente Nutzung der überbetrieblichen Kooperation erreicht werden. Der Senkung der einzelbetrieblichen Festkosten durch den Einsatz der notwendigen Geräte und Maschinen auf einer möglichst großen Rebfläche kommt hier die größte Bedeutung zu. Ohne Änderung der Kooperations- und Bewirtschaftungsformen werden die kleinen und kleinsten Betriebsstrukturen jedoch nur dort erhalten bleiben, wo der Idealismus der Bewirtschafter und die Möglichkeit, Finanzmittel in den Weinbau zu transferieren, auch weiterhin zusammenkommen.

● Betriebliche Arbeitskräfte

In Verbindung mit der anstehenden Betriebsübergabe erhöht sich der Arbeitskräftebestand und somit die vom Betriebseinkommen zu versorgende Personenzahl regelmäßig. Damit gehen eine Prüfung der Betriebs-

strukturen, die Suche nach Einkommenssteigerungen und eventuell Einkommensalternativen einher. In einigen Fällen geht der Schritt bei stärkerer Spezialisierung im Bereich Weinbau in Richtung Selbstvermarktung. Bei den gegebenen Erfassungs- und Ausbaustrukturen erscheint zwar die Bildung eigenständiger, kleiner Vermarktungsbetriebe bereits aus Kostengründen wenig sinnvoll. Andererseits erfordert die wirtschaftliche Situation gerade bei traubenerzeugenden Vollerwerbsbetrieben eine Änderung der Einkommenssituation, um die Betriebe weiterhin zu erhalten.

● Verbesserung der Absatzsituation

Während auf der Erzeugerseite des Unternehmens Weinbaubetrieb die Kosten für Sachmittel, Maschinen und Arbeit anstiegen, konnten auf der Verkaufsseite die Verkaufsmenge und der Erlös nicht in gleichem Maße weiterentwickelt werden. Im Lebensmittelhandel entwickelte sich eine zunehmende Austauschbarkeit der Erzeugnisse. Auf der Basis der vorhandenen Qualitätserzeugung öffnete sich zunehmend der Bereich Originalität, Regionalität und Spezialität. Diese Entwicklung nimmt starken Bezug auf den Stellenwert der Erzeugungsbetriebe und eröffnet im Sinne einer institutionellen Innovation verschiedene Wege zu einem vertikalen Verbund in den unterschiedlichen Marktorganisationen. Bei der Flexibilisierung der Absatzstrategie ist aber zu berücksichtigen, dass höhere Renditen für den Erzeugerbetrieb auch von den jeweiligen Stückkosten abhängen. Die Veränderungen der letzten drei Jahrzehnte haben gezeigt, dass die überwiegenden Einflüsse auf die Wirtschaftlichkeit des Weinbaus vom Marktgeschehen ausgehen. Neben der weiteren Entwicklung der Flächen- und Betriebsstrukturen sowie der Bewirtschaf-

tungstechniken bleibt als Hauptaufgabe sowohl für die Weinbaubetriebe als auch für die Erzeugergemeinschaften, über die Vermarktung der Weine die Wirtschaftlichkeit in Zukunft nachhaltig zu verbessern.

Ausblick

Der oben genannte betriebswirtschaftliche Arbeitskreis wird seine Arbeit auch im Jahr 2012 weiter fortführen. Dabei wird die Entwicklung einer Programmierung vor-

genommen, die es dem Weinbaubetrieb ermöglicht, die in den Tabellen vorgenommenen Berechnungen mit Daten des eigenen Betriebes zu füllen und somit die individuellen Betriebsgegebenheiten abzubilden. In Zusammenarbeit mit der Weinbauberaterung kann somit ein geeignetes Instrument zur betriebswirtschaftlichen Beratung bereitgestellt werden. □

*Ernst Weinmann
Tel. 0761/40165-25
ernst.weinmann@wbi.bwl.de*