



Mittelfristig müssen spezialisierte Zuchtbetriebe Ferkelpartien in einer Größenordnung von 400 Ferkeln und mehr erreichen können. Allein das Anpassen der Absatzrhythmen reicht dann in vielen Ferkelerzeugerbetrieben, die um die 200 Sauen halten, nicht mehr aus. Foto: Moe

In der Ferkelerzeugung das Wachstum vorbereiten

Zukunftsplanung wird anspruchsvoller; Liquiditätsreserve wichtiger Maßstab

Bei Ferkelerzeugern entspannt sich momentan die wirtschaftliche Situation gegenüber den katastrophalen Vorjahren. Eine Ab-Hof-Preis-Notierung in Höhe von rund 55 Euro für ein 25-kg-Ferkel ermöglicht bei den derzeitigen niedrigen Futterkosten wieder Unternehmervergewinne. Auch wenn damit die Vorzeichen seit langem wieder positiv sind, haben spezialisierte Ferkelerzeuger zurzeit wegen der Markterfordernisse anspruchsvolle und zukunftssträchtige Entscheidungen zu treffen, schreibt Ruth Beverborg von der Landwirtschaftskammer Niedersachsen, Fachbereich Betriebswirtschaft und Markt, Oldenburg.

Betriebliche Entscheidungen bei Beständen mit circa 200 Sauen umfassen die ganze Spannweite – von der Aufgabe der Ferkelerzeugung bis hin zu erheblichen Erweiterungsschritten. Viele Sauenhalter ziehen derzeit den Schritt in das „geschlossene System“ einem

weiteren Wachstumsschritt in der Ferkelerzeugung vor. Hintergründe sind oftmals das vermutete geringere Marktrisiko – die Erfahrung der sehr schwierigen Ferkelvermarktung im Wirtschaftsjahr 2007/2008 haben viele Ferkelerzeuger noch in „schlechter“

Erinnerung – und der geringere AK-Bedarf, denn die Angliederung der Mast lässt sich häufig noch mit Familienarbeitskräften bewerkstelligen.

Für wachsende Betriebe sind hohe Leistungen, eine solide Finanzierung und eine strategische, individuelle Entwicklungsplanung wichtiger denn je. Das alleinige Anpassen der Absatzrhythmen zur notwendigen Vergrößerung der Verkaufspartien reicht oftmals nicht mehr aus. Wachstum sollte aber nicht nur als Vergrößerung des Produktionsumfanges verstanden werden, sondern insbesondere als Vergrößerung des Einkommens. Das heißt, dass erst die zum Teil erheblichen Einkommensreserven in den Betrieben, zum Beispiel durch Leistungssteigerungen, mobilisiert werden sollten. Erst danach sollte ein weiterer Wachstumsschritt erfolgen. Der Schritt sollte dann intensiv vorbereitet werden, da die Ansprüche an die zukünftige Betriebsorganisation sowie an die Finanzierung immer größer werden. Eine individuelle, strategische Entwicklungsplanung ist unabdingbar. Besonderes Augenmerk gilt hierbei dem Risikomanagement.

Höheres Liquiditätsrisiko

Zum einen sind nämlich die Marktrisiken erheblich größer geworden. Die Grafik zeigt die Preisentwicklung für Qualitätsferkel, Mastscheine und Futter in den Jahren 1995 bis 2009. Sehr plastisch werden die zunehmenden Marktschwankungen am Verlauf der Futtermittelpreise, die im Jahr 2007 geradezu explodierten und im Mai vorigen Jahres ihren Höchststand – circa 70 Prozent höher als im Durchschnitt der vorangegangenen Dekade – erreichten. Gleichzeitig fielen die Ferkelpreise erheblich, so dass zwei Negativfaktoren die Ferkelerzeuger in eine schlechte wirtschaftliche Situation brachten. Mittlerweile haben sich die Futtermittelpreise auf einem fast „normalen“ Niveau wieder eingependelt. Diese Entwicklung hatten selbst Marktexperten nicht vorhergesehen. Des Weiteren werden die immer größer werdenden Wachstumsschritte mit immer höheren Fremdkapitalanteilen finanziert. Dies in Verbindung mit den häufig notwendig werdenden Fremdarbeitskräften im Unternehmen, erhöht das Liquiditätsrisiko erheblich.

Umsatzsteuerliche Nachteile

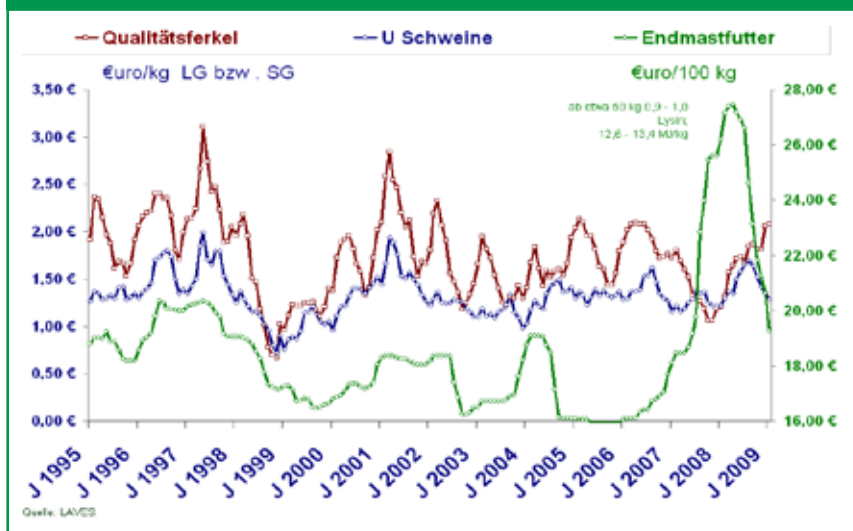
Außerdem werden mit den weiteren Wachstumsschritten größere Anforderungen an die Betriebsorganisation gestellt. Waren in der Vergangenheit die Erweiterungsschritte der Familien-

Wachstumsvarianten im Vergleich

| Kapazität | Ist Betrieb 170 Sauen, 80 ha LF | Plan 1 340 Sauen | Plan 2 680 Sauen | Plan 3 170 Sauen/1.400 M. |
|--|------------------------------------|---------------------|----------------------|------------------------------|
| Akh gesamt | 2.210 | 4.080 | 7.480 | 3.190 |
| Akh / Einheit | 13 | 12 | 11 | 13 / 0,7 |
| Ak Ausstattung | Fam.-Ak (3.500 h) | 1 Aushilfe (600 h) | 2 Fremd-Ak (3.600 h) | Fam.-Ak (3.500 h) |
| Verkaufte Ferkel/Sau/Jahr | 23 | 24 | 25 | 23 |
| Dkfl / Einheit € | 413 | 512 | 586 | 413 / 76 |
| Dkfl gesamt € | 70.210 | 174.080 | 398.480 | 176.610 |
| Gebäudekosten € | 21.774 | 77.535 | 181.224 | 83.704 |
| Gülleverwertung € | - | - | 9.342 | 3.868 |
| Betriebsteilung € | - | - | 4.760 | 3.570 |
| Sonstiger Aufwand € | 6.800 | 8.300 | 8.800 | 8.300 |
| Zinsanspruch Eigenkapital ¹ | - | 4.590 | 4.590 | 4.590 |
| Arbeitseinkommen | | | | |
| - gesamt € | 41.636 | 83.655 | 189.764 | 72.578 |
| - je Akh € | 18,84 | 20,50 | 25,36 | 22,75 |
| Fremdlöhne € | - | 6.272 | 64.303 | - |
| Gewinn €² | 41.636 | 81.973 | 130.051 | 77.168 |

1) 4,5 %; 2) Arbeitseinkommen – Fremdlöhne + Zinsanspruch

Grafik: Qualitätsferkel + Schlachtschweine HkL U+Endmastfutter



betriebe steuerrechtlich gesehen häufig noch landwirtschaftlich in einem Stammbetrieb möglich, so sind jetzt Kapazitäten erreicht, die aufgrund der degressiven Staffelung der Vieheinheiten (siehe Übersicht „Staffelung der Vieheinheiten“) im einfachsten Fall eine Betriebsteilung erfordern. In vielen Fällen wird jedoch zumindest ein Bereich mit entsprechenden umsatzsteuerlichen Nachteilen gewerblich. Seit der Anhebung der Vorsteuerpauschale zum 01.01.2007 von 9 Prozent auf 10,7 Prozent haben sich die umsatzsteuerlichen Nachteile trotz gleichzeitiger Erhöhung der Umsatzsteuer von 16 auf 19 Prozent erheblich erhöht. Hier gilt es geschickt zu entscheiden, ob und wie die Ferkelerzeugung, die Ferkelaufzucht oder der gegebenenfalls geplante neue Maststall in die gewerbliche Tierhaltung überführt wird.

Organisation und Flächenbedarf

Was gilt es bei all diesen Fragen zu beachten? An einem Ferkelerzeugerbetrieb mit 170 Sauen, einer Leistung in Höhe von 23 verkauften Ferkeln pro Sau und Jahr, dies entspricht dem mittleren Leistungsniveau in den Erzeuger-ringauswertungen des WJ 2007/2008, und einer Flächenausstattung von 80 ha LF sollen wesentliche Überlegungen zur weiteren Betriebsentwicklung verdeutlicht werden. Der Betrieb arbeitet im 2-wöchigen-Absetzrhythmus und kann alle 14 Tage circa 150 Ferkel in einer Partie verkaufen. In der längerfristigen Planung sind 413 Euro/Sau und Jahr an Direktkostenfreier Leistung (Dkfl) unterstellt. Somit könnte in dem bestehenden Betrieb im Durchschnitt ein Gewinnbeitrag aus der Ferkelproduktion in Höhe von circa 41 000 Euro erreicht werden (siehe Übersicht „Wachstumsvarianten im

Vergleich“). Wichtig: Der Einkommensbeitrag aus der Flächenbewirtschaftung wird in den Berechnungen unberücksichtigt gelassen, um den reinen Gewinnbeitrag aus der Ferkelproduktion abzubilden und damit auch für Ferkelerzeuger mit unterschiedlicher Flächenausstattung anwendbar zu machen. Die Größe der marktfähigen Ferkelpartie scheint jedoch nicht zukunftsfähig. Daher wird die Verdopplung des Bestandes auf 340 Sauen überlegt. Dann könnte eine verkaufsfähige Ferkelpartie von circa 300 Ferkeln angeboten werden. Eine Leistungssteigerung auf 24 verkaufte Ferkel sowie um 2 Euro höhere Zuschläge je Ferkel mit einer Dkfl in Höhe von 512 Euro werden unterstellt. Ein Sauenplatz inklusive Ferkelaufzucht wird mit 3 400 Euro brutto veranschlagt. Die Gebäudeinvestition in Höhe von 580 000 Euro wird über Fremdmittel finanziert. Für die Finanzierung des Umlaufkapitals stehen Eigenmittel in Höhe von circa 100 000 Euro zur Verfügung. Außerdem ist eine Aushilfe auf 400 Euro Basis erforderlich, so dass Lohnkosten in Höhe von 6 272 Euro entstehen. Bei einer Verdopplung des Sauenbestandes

reicht die vorhandene Fläche aus, um den Anforderungen der Düngeverordnung gerecht zu werden. Außerdem kann der Betrieb steuerrechtlich als eine Einheit landwirtschaftlich betrieblen (siehe Übersicht „Betriebsorganisation und Flächenbedarf“). Ein Gewinnniveau in Höhe von circa 82 000 Euro könnte erreicht werden. Die eingesetzte Stunde wird mit 20,50 Euro entlohnt. Der Mini-Job verursacht Lohnkosten in Höhe von 10,45 Euro/Akh, so dass dieser Schritt rentabel ist.

Zwischenstufe in der Entwicklung

Als spezialisierter Ferkelerzeuger dürfte der Schritt auf 340 Sauen langfristig gesehen jedoch lediglich einen Zwischenstufe in der Unternehmensentwicklung darstellen, so dass auch die weitere Betriebsentwicklung auf 680 Sauen geplant wurde. Dann könnten im 14-Tage Rhythmus rund 600 Ferkel zu einer Verkaufspartie zusammengefasst wer-

Staffelung der Vieheinheiten (VE)

| ha | VE/ha | VE/Betrieb | Mastplätze/Betrieb * |
|-------------------|-------|------------|----------------------|
| bis 20 | 10 | 200 | 600 |
| 20 – 30 | 7 | 270 | 800 |
| 30 – 50 | 6 | 390 | 1.200 |
| 50 – 100 | 3 | 540 | 1.600 |
| über 100 z.B. 150 | 1,5 | 615 | 1.800 |

* 0,12 VE/Mastschwein; 2,8 Umtriebe

den. Eine weitere Leistungssteigerung auf 25 verkaufte Ferkel pro Sau und Jahr sowie ein um 3 Euro pro Ferkel höherer Aufschlag als im Ist-Betrieb wurden angenommen. Damit ergibt sich eine Dkfl in Höhe von 586 Euro je Sau. Weitere Eigenmittel stehen für diesen Schritt nicht zur Verfügung. Für die 510 zusätzlichen Sauen werden Gebäudeinvestitionen in Höhe von 1, 6 Mio. Euro erforderlich. Etwa 300 000 Euro kommen für das Umlaufkapital hinzu. Die vorhandenen 80 ha LF rei-

Betriebsorganisation und Flächenbedarf

| | Ist Betrieb 170 Sauen, 80 ha LF | Plan 1 340 Sauen | Plan 2 680 Sauen | Plan 3 170 Sauen, 1.400 Mastpl. |
|-------------------------------|------------------------------------|---------------------|--------------------------|------------------------------------|
| Düngeverordnung Flächenbedarf | 33 ha | 65 ha | 130 ha | 122 ha |
| Gülleabgabe | - | - | 1.570 m ³ | 650 m ³ |
| Vieheinheiten VE gesamt | 213 | 438 | 904 | 682 |
| Flächenbedarf | 22 ha | 66 ha | 343 ha | 195 ha |
| Betriebsorganisation | 1 Betrieb | 1 Betrieb | 2 Betriebe ²⁾ | 2 Betriebe ²⁾ |
| Flächenbedarf | | | | |
| nach Teilung | 22 ha | 66 ha | 52 ha | 79 ha |

¹⁾ Nährstoffanfall bei RAM Futter: 15,3 kg P₂O₅/Sau und 5,1 kg P₂O₅/ Mastplatz; Nährstoffentzug 80 kg P₂O₅/ha LF;
²⁾ Zweiter Betrieb Ferkelaufzucht gewerblich

chen zur Verwertung der anfallenden Wirtschaftsdünger nicht mehr aus, so dass 50 ha LF zusätzlich bewirtschaftet oder wie hier kalkuliert, circa 1 600 m³ Gülle für 5 Euro/m³ netto überbetrieblich verwertet werden müssen. Außerdem werden zwei ständige Fremd-Ak mit Lohnkosten von rund 64 000 Euro erforderlich.

Steuerrechtlich ist zudem eine Betriebsteilung notwendig. Die Ferkelaufzucht wird in einen Gewerbebetrieb ausgegliedert. Die zusätzlichen Kosten einer zusätzlichen weiteren Buchführung und die voraussichtlich vergleichsweise geringen umsatzsteuerlichen Nachteile einer gewerblichen Ferkelaufzucht sind mit 4 760 Euro veranschlagt worden. Somit könnte ein Gewinnniveau von circa 130 000 Euro erreicht werden. Für die eingesetzte Akh wird ein Arbeitsertrag in Höhe von 25,36 Euro errechnet. Dem stehen Lohnkosten von 17,86 Euro je Akh gegenüber, so dass auch diese Variante rentabel sein dürfte.

Ferkel oder geschlossenes System

Als weitere Variante wurde der Bau eines eigenen Schweinemaststalles mit 1 400 Plätzen geplant. Auch hier reicht die vorhandene Fläche nicht für die Verwertung des anfallenden Wirtschaftsdüngers nicht aus, so dass 42 ha LF zusätzlich erforderlich wären. Da der Betrieb in einer viehintensiven Region liegt und zusätzliche Fläche schwer zu bekommen ist, wurde die überbetriebliche Verwertung der überschüssigen 650 m³ Gülle unterstellt. Außerdem kann der Betrieb steuerrechtlich nicht mehr als eine landwirtschaftliche Einheit fortgeführt werden. Eine Betriebssteilung wird aufgrund der degressiven Staffelung des Vieheinheitenschlüssels auf jeden Fall erforderlich. Es stellt sich hier die Frage, wie die Teilung am sinnvollsten vorgenommen werden kann. Der Betrieb möchte mit der vorhande-

nen Fläche auskommen, da zusätzliche Flächen sowie freie Vieheinheiten von Nachbarbetrieben für eine so genannte Kooperation gemäß § 51 a Bewertungsgesetz in viehintensiven Regionen schwer zubekommen sind.

Er entscheidet sich dazu, die Ferkelaufzucht in einen eigenen Gewerbebetrieb auszugliedern. Der Stammbetrieb bleibt landwirtschaftlich und umfasst die Ferkelerzeugung bis 8 kg sowie die Schweinemast mit Zukauf schwerer Ferkel über 30 kg. Insgesamt entspricht ein erzeugtes Mastschwein 0,16 Vieheinheiten, 0,05 Vieheinheiten je erzeugtem Schlachtschwein und damit insgesamt 196 Vieheinheiten werden auf die gewerbliche Ferkelaufzucht übertragen. 475 Vieheinheiten verbleiben im landwirtschaftlichen Stammbetrieb. Dafür sind 79 ha LF erforderlich, so dass die vorhandene Fläche ausreicht.

Für die Einrichtung einer zusätzlichen Buchführung und für den umsatzsteuerlichen Nachteil der gewerblichen Ferkelaufzucht wurden 3 570 Euro errechnet. Der Stallplatz wird für 450 Euro brutto erstellt. Insgesamt betragen die Baukosten damit 630 000 Euro. Hinzu kommt die Finanzierung des Umlaufkapitals mit 140 000 Euro. Der Betrieb kann mit den vorhandenen Familienarbeitskräften bewirtschaftet werden. Es entstehen keine zusätzlichen Lohnkosten. Die eingesetzte Akh verzehret sich mit 22,75 Euro. Ein Gewinnniveau von circa 77 000 Euro könnte erreicht werden.

Liquidität hat oberste Priorität

Die wesentliche Kennzahl in derartigen Planungen mit großen Wachstumsschritten und vergleichsweise hohen Fremdkapitalanteilen ist allerdings nicht mehr der Gewinn, sondern der Geldüberschuss oder Cash Flow. Der Cash-Flow stellt den Nettozufluss liquider Mittel im Unternehmen da und

bildet die wirklichen Zahlungsströme im Unternehmen ab. Hieraus lässt sich auch die Liquiditätsreserve des Betriebes je erzeugtem Ferkel oder Mastschwein errechnen. Das heißt, um diesen Betrag dürfte der in der Planung unterstellte Ferkelpreis beziehungsweise Mastschweineerlös fallen, damit alle Zahlungsverpflichtungen noch eingehalten werden können. Erstrebenswert wären 6 bis 8 Euro Liquiditätsreserve je erzeugtem Tier. 4 Euro pro Tier sollten auf jeden Fall die Untergrenze darstellen. Der Schritt auf 680 Sauen ist für diesen Betrieb mit einer Liquiditätsreserve in Höhe von 2,70 Euro je Ferkel zu risikoreich. Dies wird deutlich, wenn für die drei Planungsvarianten die jeweiligen Preise der Wirtschaftsjahre 1998/99 bis 2007/08 im Zeitablauf berücksichtigt werden.

Auch wenn in der Planungsvariante mit 340 Sauen durchschnittlich jedes Jahr etwa 40 000 Euro zusätzliche liquide Mittel erwirtschaftet werden, gibt es Wirtschaftsjahre mit sehr niedrigen Schweinepreisen wie 1998/99 und 2007/08, in denen ein Negativsaldo in Höhe von über 70 000 Euro entstehen kann. Das haben viele Ferkelerzeuger gerade hautnah zu spüren bekommen. In dem Betrieb mit 680 Sauen und einer Liquiditätsreserve von nur 2,70 Euro je Ferkel entstehen in schlechten Preisphasen Negativsalden um die 170 000 Euro. Hier wären 100 Euro Dkfl beziehungsweise 2 Ferkel mehr je Sau notwendig, um die Liquiditätsreserve um 4 Euro auf 6,70 Euro je Ferkel zu erhöhen. Außer im Wirtschaftsjahr 2007/08, in dem die Schweinemast eindeutig besser gestellt war als die Ferkelerzeugung, sind die Liquiditätsverläufe in den Planungsvarianten 340 Sauen und geschlossenes System ähnlich.

Plan der finanzierenden Bank vorlegen

Die individuelle Vorplanung verschiedener Preisphasen wird zunehmend wichtiger. Ein solcher Plan sollte der finanzierenden Bank im Rahmen der Gesamtplanung vorgelegt werden. Dann sind die Verhandlungen in schlechten Preisphasen wesentlich einfacher und der Betrieb gerät nicht unvorbereitet in Liquiditätsengpässe.

Die Angliederung der eigenen Mast lässt sich häufig noch mit Familienarbeitskräften realisieren. Andererseits sind der höhere Flächen- und Kapitalbedarf der Mast und auch die höhere Immissionsbelastung zu berücksichtigen. Ob ein geschlossenes System oder der Ausbau der Ferkelerzeugung der richtige Weg ist, lässt sich daher nur einzelbetrieblich beantworten. ■

Liquidität bei den Planungsvarianten (Euro)

| | Ist Betrieb 170 Sauen, 80 ha LF | Plan 1 340 Sauen | Plan 2 680 Sauen | Plan 3 170 Sauen, 1.400 Mastpl. |
|---|------------------------------------|---------------------|---------------------|------------------------------------|
| Gewinn | 41.636 | 81.973 | 130.051 | 77.168 |
| + AfA | 11.000 | 41.827 | 96.272 | 44.600 |
| - Entnahmen davon Einkommensteuer | 36.000 - | 48.249 12.249 | 66.394 30.393 | 46.723 10.723 |
| + Einlagen | - | - | - | - |
| - Tilgung | 3.000 | 35.753 | 114.002 | 42.500 |
| = Cash-Flow III | 13.636 | 39.797 | 45.928 | 32.545 |
| : verkaufte Ferkel/Mastschweine | 3.910 | 8.160 | 17.000 | 3.790 |
| = Liquiditätsreserve je Ferkel/Mastschwein | 3,48 | 4,88 | 2,70 | 8,58 |

Übersichten: R. Beverborg