

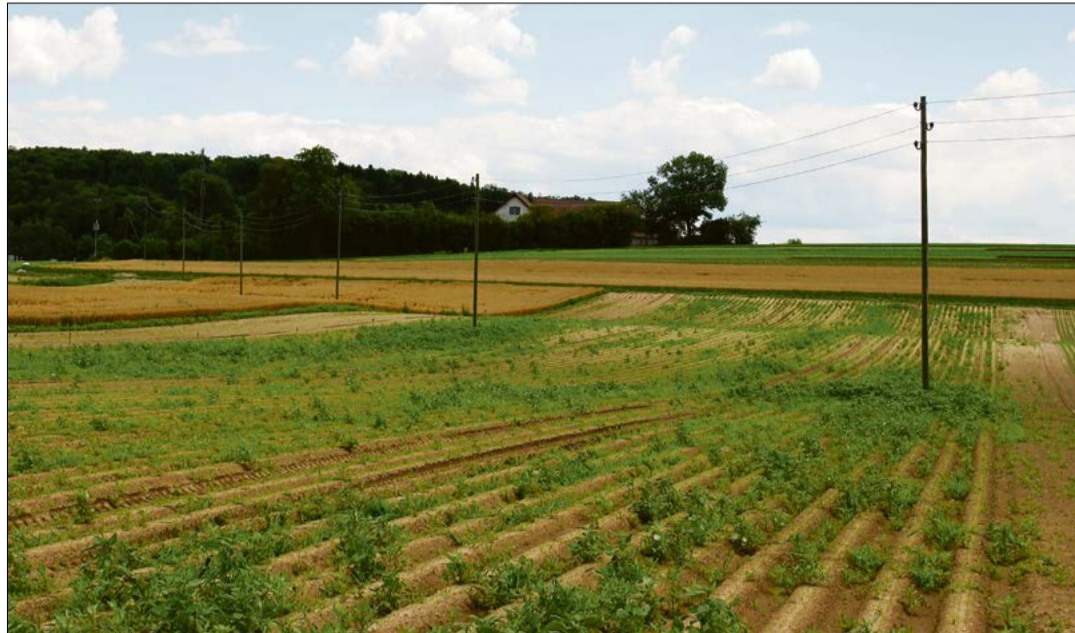
Rentiert die Kultur noch?

Betriebswirtschaft / Ein Vergleich mit anderen Betrieben lohnt sich immer.

BRUGG In den meisten Fällen bildet die landwirtschaftliche Finanzbuchhaltung die Grundlage für die Steuererklärung. Die Steuerabschlüsse sind oft für Steuerzwecke optimiert und haben darum eine reduzierte Aussagekraft für die betriebswirtschaftliche Sicht. Für die Betriebsführung ist aber ein vertiefter Einblick in die Buchhaltungszahlen wichtig. Dies bietet nur eine zusätzliche Branchenauswertung.

Zur Branchenauswertung

Zuerst werden die Aufwendungen der Erfolgsrechnung in variable und fixe Kosten unterteilt. Variable Kosten können direkt dem Ertrag zugeordnet werden und variieren je nach Produktionsmenge oder Anzahl Tiere (Saatgut, Dünger, Futtermittel usw.). Fixe Kosten fallen unabhängig der Produktionsmengen an, so ist eine Gebäudeversicherung auch bei leer stehendem Stall zu bezahlen. Danach werden die Erträge und variablen Kosten, gemäss Verursacherprinzip, den Kostenträgern zugeordnet. Pro Pflanzkultur, Tiergattung oder Dienstleistung wird ein Kostenträger geführt, wobei der Detaillierungsgrad auf die Betriebsitu-



Eine Branchenauswertung gibt Auskunft über die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Betriebszweiges.

(Bild pf)

ation abgestimmt wird. Die Fixkosten werden den Kostenstellen belastet, wovon pro Kostenart eine geführt wird (Personal, Ökonomiegebäude, Wohnhaus, Zugkräfte usw.) Der erste Mehrwert ist geschaffen: Wo die Erfolgsrechnung zum Beispiel lediglich Auskunft darüber gibt, wie viel

Pflanzenschutz aufwendungen gesamthaft angefallen sind, informiert die Branchenauswertung, wie viel Pflanzenschutzmittel pro Kultur verwendet wurde.

Die Ergebnisauswertung

Nach der Zuteilungsarbeit resultiert pro Kostenträger ein

Saldo aus den Erträgen und variablen Kosten, der sogenannte Deckungsbeitrag (DB). Die DB dienen zur Finanzierung der Fixkosten. Um aussagekräftige Werte zu erhalten, werden die DB pro Divisor ausgewiesen. Divisoren sind Mengenangaben, wie z.B. die Anzahl Dezitonnen

(dt) produziertes Getreide, kg produzierte Milch oder bewirtschaftete Hektaren.

Beispiel:

Drei Hektaren Gerste werfen total 257 dt Ertrag und einen Deckungsbeitrag von 6500 Franken ab. Dies ergibt einen DB von Fr. 25.30 pro produzierte dt bzw. pro angebaute Hektare 2165 Franken. Eine Überlegung kann sein: Was würde die Gerste kosten, wenn man sie für sein Milchvieh zukauf und stattdessen eine andere Kultur anbaut, die ebenfalls zur Betriebsstrategie (Fruchtfolge, Düngerverwertung usw.) passt, aber die Nachfrage und/oder Preise besser sind? Könnten dadurch Maschinen eingespart werden? Besonders aussagekräftig werden die Ergebnisse, wenn man die Entwicklung im Mehrjahresvergleich verfolgt.

Es kann sich lohnen

Ein Blick über den eigenen Zaun hinaus kann sich lohnen. Für noch mehr Klarheit werden die ermittelten DB mit jenen von vergleichbaren Betrieben verglichen. Die Ergebnisse der Referenzbetriebe werden in drei Stufen ausgewiesen: unteres Quartil, Durch-

schnitt und oberes Quartil. Findet man den eigenen Deckungsbeitrag beim unteren Quartil vor, sollte das Detail analysiert werden. Sind die Verkaufspreise zu niedrig oder fällt die mengenmässige Ausbeute zu knapp aus, zum Beispiel infolge wetterbedingter Ernteaussfällen? Beziehungsweise sind die Produktionskosten gesamthaft oder in einzelnen Bereichen (Zukauf Kraftfutter) gleichmässig zu hoch?

Das Fazit

Die Branchenauswertung gibt Auskunft über die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Betriebszweiges. Sie kann ein Indiz dafür sein, ob ein Betriebszweig rentiert oder ob es unter Umständen besser wäre, darauf zu verzichten und andere Bereiche zu fördern. Sie kann Schwankungen beim Aufwand oder Ertrag klären und einen Anhaltspunkt geben, wo die Kosten gesenkt bzw. der Ertrag gesteigert werden sollte. Die Branchenauswertung soll das Bauchgefühl von Betriebsleitern mittels Auswertungen bestätigen und bei der Betriebsführung Entscheidungen erleichtern.

Jasmin Bolliger, Agriexpert

Kuhklauen helfen bei der Übersaat

Erneuerung / Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, lückige Weiden zu übersäen.

SCHÜPFHEIM Die aktuelle wirtschaftliche Situation erfordert, dass auch im Futterbau kostengünstige und effiziente Lösungen zum Einsatz kommen. In lückigen und verkrauteten Wiesenbeständen ist die Übersaat im Herbst mit anschliessendem Weiden ein möglicher Ansatz, den Pflanzenbestand mit relativ wenig Aufwand und Kosten zu verbessern.

Hoher Futterwert

Ein ausgewogener Bestand mit hohem Futterwert und dichter Grasnarbe ist das Ziel im Futterbau. Leider erfüllen nicht alle Wiesenbestände diese Anforderungen. Es gibt zahlreiche Ursachen für lückige und verunkrautete Bestände. Häufige Ursachen sind:

- Ungleichgewicht zwischen Intensität von Nutzung und Düngung
- Übernutzung
- Grasnarbeschäden durch zu tiefes Mähen, schwere Maschinen oder Tiere bei zu nassen Böden

- Schädlinge: Mäuse, Engerlinge, Pilzkrankheiten
 - Trockenheit, Nässe, Auswinterungsschäden
- Alle diese Ursachen haben etwas gemeinsam: Sie hinterlassen Lücken im Pflanzenbestand. In den Lücken, wo die Grasnarbe



Kuhtritte begünstigen den Erfolg einer Übersaat. (Bild Herbert Schmid)

verletzt wurde oder die guten Futterpflanzen verschwunden sind, siedeln sich sofort Lückenspinner wie Gemeines Rispengras, Wolliges Honiggras, Weiche Treppe, Fadenförmiger Ehrenpreis, Blacken und so weiter an. Im Spätsommer, bei genügend feuchtem Boden, können diese Lücken jedoch auch als Vorteil zur Wiesenverbesserung mittels einer Übersaat genutzt werden.

Kostengünstige Technik

Diese Technik eignet sich besonders für eine kostengünstige Weidesanierung und wird auf kurzem Bestand im Spätsommer durchgeführt. Das Zeitfenster im September eignet sich besonders gut. Einerseits sind die heissen und trockenen Sommertage vor-

bei. Andererseits ist die Frostgefahr noch gering und die Unkrautkonkurrenz nicht so stark wie im Frühjahr. Am vorletzten Weidetag erfolgt die Übersaat, der letzte Weidegang dient zum Andrücken der Samen durch die Tiere. In den offenen, tierisch bearbeiteten Lücken können sich die neu ausgebrachten Sämlinge optimal etablieren. Der alte bestehende Bestand bietet ihnen Schutz vor Wind, Kälte und Austrocknen. Die Saat kann von Hand, mit Kleinsäegeräten oder mit dem Düngerstreuer durchgeführt werden. Die Saatmenge beträgt 200 Gramm pro Are. Von der Düngung zur Übersaat wird

abgeraten, da so hauptsächlich die bestehenden Pflanzen profitieren. Damit die Keimlinge möglichst wenig Konkurrenz erhalten, ist auf eine strenge Nutzung im Herbst zu achten. Übersaaten brauchen Zeit, so ist meist erst im folgenden Jahr mit sichtbaren Veränderungen zu rechnen. Handelsübliche Saatgutmischungen sind Reinsaaten aufgrund der breiten Zusammensetzung vorzuziehen. Wenn Reinsaaten eingesetzt werden, sollten unterschiedliche Sorten gemischt werden, um ein breiteres Spektrum abdecken zu können.

Linda Riedel, BBNZ Schüpfheim



VERSICHERUNG UND VORSORGE

Unerwünschte Werbeanrufe

Werbeanrufe sind lästig. Die Anrufe stammen aus allen möglichen Branchen, jedoch im Bereich Krankenversicherung sind sie besonders häufig. Die Vermittler kassieren hohe Provisionen. Oft geben sie auch vor, für die Agrisano tätig zu sein und drängen zu einem Termin, um einen neuen Vertrag abzuschliessen. Die Agrisano beschäftigt jedoch keine Vermittler und zahlt keine Provisionen für Versicherungsvermittlung.

Der Krankenkassenverband Santésuisse hat auf seiner Website (www.santesuisse.ch) ein Online-Formular aufgeschaltet, um aggressive

Werbeanrufe im Bereich Krankenversicherung zu melden. Zu finden ist das Formular unter «für Versicherte». Unerwünschte Telefonanrufe können auch blockiert werden. Die Stiftung für Konsumentenschutz gibt auf ihrer Website www.konsumentenschutz.ch in einem Merkblatt Tipps dazu.

Wer gar keine Werbeanrufe wünscht, kann dies im Telefonverzeichnis markieren lassen. Wird man trotzdem angerufen, macht sich der Anrufer strafbar. Bei Verdacht auf Missbrauch haben Sie das Recht, bei Ihrer Fernmeldedienstleisterin nachzufragen, wer Inhaber der Rufnummer ist, die Sie angerufen hat.

Agrisano-Versicherten wird dringend geraten, nicht auf Angebote von Maklern einzugehen und keinen Termin zu vereinbaren. Wer sich in Versicherungsfragen seriös beraten lassen will, findet bei den landwirtschaftlichen Versicherungsberatungsstellen, die den kantonalen Bauernverbänden angegliedert sind, eine kompetente Anlaufstelle.

Christian Scharpf,
Geschäftsleiter Agrisano
Tel. 056 461 71 11,
www.agrisano.ch



Reklame

AGRI TECHNICA^{DLG}

THE WORLD'S NO. 1

BESUCHEN SIE DIE WELTGRÖSSTE MESSE FÜR LANDTECHNIK.

UNSER REISEPARTNER: AGRAR REISEN
Moritz Hofmann | E-Mail: groups@agrar-reisen.ch

2017
NIRGENDWO LIEGEN INNOVATIONEN NÄHER.
HANNOVER, 12. - 18. NOVEMBER | EXKLUSIVTAGE 12. + 13. NOVEMBER

www.agritechnica.com | facebook.com/agritechnica | made by DLG