



Flexibilität und Wettbewerb, zwei wichtige Wörter für die Zukunft

Die großen Tendenzen

Seit 2007 ist der Milchpreis innerhalb der EU verstärkt unter dem Einfluss der Weltmarktpreise und deren Schwankungen geraten. Andererseits sind die Produktionskosten und ganz besonders die der Futtermittel wesentlich angestiegen, wodurch die Anpassungsmöglichkeiten der Betriebe vermindert worden sind. Die Unterschiede zwischen den Betrieben, die diese Futterkosten am besten auffangen können und denen, die dies nicht so gut können, wird immer größer. Das optimale und flexible Management der Zukäufe ist heute wichtiger denn je.

Bringt die Vergrößerung des Betriebs die Lösung dieses Problems? Richtig ist, dass die Erhöhung der Mil-

Preisschwankungen

Einfluss auf die Führung des Milchbetriebs

Im Rahmen einer durch die Nahrungskette für Milch und Milchprodukte der Wallonie (FLPLW) organisierten Tagung hat Jean-Marie Séronie, Verantwortlicher der Veille économique (CER, Frankreich) den Einfluss der Preisschwankungen auf die Führung eines milcherzeugenden Betriebs behandelt. Dieses neue ökonomische Umfeld erfordert eine Anpassung der wirtschaftlichen Überlegungen und der Mittel zur Leitung des Betriebs.

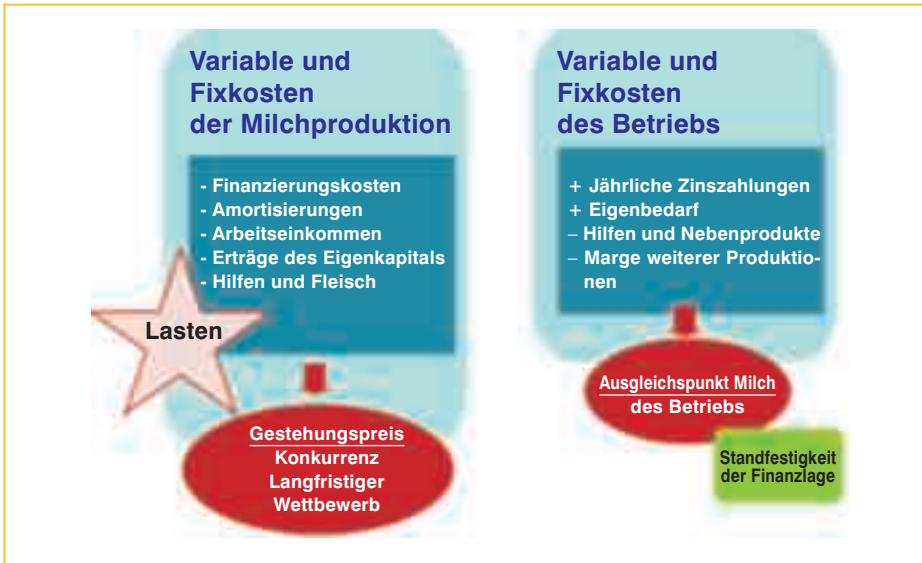
Catherine Bauraind, FLPLW VoE

cherzeugung pro Arbeitskraft den Gewinn ansteigen lässt und dass größere Betriebe flexibler sind. Dabei sollte man die erhöhten Kosten der Zukäufe, des Arbeitsaufwandes und der Investitionen pro Liter mehr erzeugter Milch nicht aus den Augen verlieren.

Die Risiken des Managements eines Milcherzeugerbetriebs

Von den Schwankungen betroffen sind Milchpreis, Kosten der Zukäufe und die zu produzierende Milchmenge. Angesichts dieser Tatsache muss der Milcherzeuger mehr denn je unternehmerisch denken und nach Jean-Marie Séronie drei verschiedene Herausforderungen meistern:





1. Konkurrenzfähig bleiben

Um dies zu erreichen muss er folgende Faktoren erfüllen:

- die Produktionskosten senken
- alle Produktionsfaktoren maximal ausschöpfen
- seinen Betrieb flexibel gestalten
- alle kurz- und langfristigen Investitionen müssen wohl überlegt werden

2. Sich auf die Schwankungen vorbereiten

- genügend Geld in der Kasse haben
- die Risiken vorsichtig abwägen
 - Möglichkeit den Betrieb schnell hoch zu fahren
 - Seine finanziellen Spielräume genau einschätzen

3. Preiserhöhungen voll ausschöpfen

- Fähigkeit zur Steuerung der zu produzierenden Milchmenge

- die benötigte Anzahl Kühe überdenken, Prozentsatz der zu ersetzenden Kühe
- das genetische Potenzial abwägen; ebenso das Produktionsniveau
- die Futterreserven exakt einschätzen
- rentabel produzieren
- Anhaltspunkte des Management kurz- und langfristig gut einsetzen

Vier Kennzahlen müssen beachtet werden

Nach Jean-Marie Séronie müssen vier wichtige Parameter korrekt eingeschätzt werden:

Kurzfristige Kennzahlen

- *der Ausgleichspreis*

Es ist der Gestehungspreis der Milch, der nicht nur die Produktionskosten, sondern auch die Ratenzah-

lungen und den Lohn für die Arbeitskraft abdecken muss. Dieser Gestehungspreis erlaubt einen Vergleich mit den gezahlten Marktpreisen und eine Einsicht der in der Kasse vorhandenen Finanzen zwecks Bewältigung eines eventuellen Engpasses.

- die Marginalkosten

Diese umfassen die Kosten der zusätzlich erzeugten Milchmenge pro Liter. Sie zeigen ob sich eine Produktionssteigerung überhaupt lohnt und die mögliche Wertschöpfung einer Vergrößerung des Betriebs.

Mittelfristige Kennzahlen

Der Produktionspreis schwankt je nach dem aktuellen wirtschaftlichen Umfeld und gibt einen Hinweis über die Konkurrenzkraft (Wettbewerb) der Milcherzeugung. Der Betriebsleiter kann den Produktionspreis beeinflussen.

Langfristige Kennzahlen

Angesichts der großen Preisschwankungen kann man bisherige Durchschnittspreise nicht mehr als Basis für die Zukunft verwenden. Die Rentabilität des Betriebs und die Verwaltung der finanziellen Reserven müssen stets im Auge behalten werden, wobei man einen Abstand von 15 bis 20 % vorsehen sollte. Mit einer genügend breiten Sicherheitsmarge als Reserve kann der Landwirt die Zukunft in den Griff bekommen.

Schlussfolgerungen

In Zukunft wird der Landwirt den Wettbewerb und die Flexibilität seines landwirtschaftlichen Unternehmens bewältigen müssen. Dazu muss er alle ihm gebotenen Möglichkeiten zur Absenkung des Gestehungspreises bestens nutzen (Wettbewerb) und dazu auch die Fähigkeit zur raschen Reaktion auf eventuelle Preissprünge (Flexibilität) haben. Das erfordert die permanente Erfassung der oben genannten Kennzahlen.

Diese Kennzahlen können auf Grund folgender Faktoren verbessert werden:

- Optimierung der Produktion
- Steigerung der Produktion
- Diversifikation
- Vereinigung zwischen Landwirten oder Zusammenarbeit auf Teilgebieten
- Spezialisierung zur Verbesserung der Leistungen

FLPLW VoE, Catherine Bauraind,

Tel.: 081/62.69.99

E-Mail: flplw@cra.wallonie.be,

Website: www.filierelait.be



Der AWE-Beratungsdienst schlägt Normen zur Verbesserung der zu treffenden Entscheidungen vor.

Der Beruf des Betriebsberaters wird immer vielschichtiger

Wir baten Herrn Benoît Wyzen (Berater der AWE VoE) um eine Reaktion auf einen vorhergehenden Artikel. Herr Benoit Wyzen bestätigte gerne, dass die Arbeit des Agrarberaters heute viel komplexer als früher geworden ist, denn früher basierte die Beratung auf ein stabiles und gesichertes ökonomisches Umfeld. Man stützte sich auf die durchschnittlichen Ergebnisse der drei letzten Buchführungsjahre, aber die Schwankungen der drei letzten Jahre übertreffen diejenigen der 15 vergangenen Jahre.

Während der letzten Jahre erreichte der Milchpreis Spitzen von 40 Cent um auf 25 Cent zurück zu fallen. Heute müssen die Techniker bei kurzfristigen Beratungen viel proaktiver sein, denn die täglichen im Betrieb anfallenden Entscheidungen verlangen viel Marktkenntnis, wie z.B., wie viel von welchem Futter soll ich kaufen oder nicht kaufen, soll ich mehr oder weniger produzieren. Aber auch die langfristigen Investitionen betreffs des Ausbaus oder der Modernisierung der Infrastruktur und die damit ins Auge

gefassten Ziele setzen fundierte Sachkenntnisse voraus. Der Berater kennt zwar die aktuelle Wirtschaftslage, er muss allerdings auch das Temperament des Betriebsleiters berücksichtigen (kann er mit anderen zusammen arbeiten, mit Personal umgehen, wird er mit Automatik fertig, wie risikobereit ist er ...). Bei der kurzfristigen Beratung berücksichtigt Benoît den gängigen Gestehungspreis und für längerfristige Projektionen werden Kriterien wie die möglichen Gewinnmargen heran gezogen. Der Begriff der

Marginalkosten, die man in den Buchführungen der AWE mit der Summe der Kosten für das Zukaufsfutter, des Viehstapels und der Futterflächen vergleichen kann, erlaubt die Einschätzung, ob man mehr Kühe ohne Änderung des Betriebssystems (Infrastruktur, vorhandene Arbeitskräfte) mit weiterem Gewinn halten kann. Die Erfahrung lehrt uns, dass man bei dergleichen Projektionen sehr vorsichtig sein muss. Vergrößert man um mehr als 10 bis 15 % im Vergleich zum bestehenden Herde, erreicht man oft genug einen graduellen Rückgang der Leistungen.

Bei der Höhe der Erzeugerkosten erlauben die technischen Angaben der AWE-Buchführungen das Erkennen der Gründe der mangelhaften Leistungen und ebenso auch die Möglichkeiten zur Verbesserung der Resultate. In vielen Fällen ist

eine Verbesserung des Leistungsniveaus der Vergrößerung des Betriebes vorzuziehen.

Der Vorteil der AWE-Berater liegt in deren soliden technischen Fachkenntnissen und in deren Ortskenntnis. Außerdem stellt Myawenet sehr schnell unterstützende Informationen zur Verfügung. Das neuartige Modul zeigt zu jeder Zeit das wirtschaftlich interessanteste Futtermittel an. Andererseits hat der Züchter die Möglichkeit seine Rechnungen über Ariane Compta+ oder seine Tierbewegungen auf Myawenet einzugeben. Bei der Analyse der Buchführungsergebnisse führt dies zu einem wertvollen Zeitgewinn. Die AWE arbeitet an der Aufstellung von neuen und aktuellen Kriterien, wie z.B.: die Anzahl der erzeugten Liter Milch pro Arbeitskraft, pro investiertem Euro, pro Energieeinheit (kWh) ...

L. S.

Der Vorteil der Milchquoten lag darin, den Züchtern einen Anhaltspunkt zu geben, und in Ermangelung dieser wirtschaftlichen Angaben nach den zu erwartenden neuen Produktionsregeln ist eine aktuelle Beratung für die Zukunft recht schwierig, so Benoît. Unser Ziel ist die Erarbeitung von Normen, nach denen jeder Züchter, in Funktion der Eigenartigkeiten seines heutigen oder künftigen Betriebes, sichere Entscheidungen fällen kann.