

Wirtschaftlichkeit der Fleischrinderhaltung und Einflussmöglichkeiten auf die Qualität

Dr. Susanne von Münchhausen

Ergebnisse aus der Kooperation mit *agri benchmark* des Thünen
Instituts und dem EU-Projekt HealthyGrowth (BÖLN),
Gäa-Veranstaltung am 18.3.2014



Das Projekt „Etablierung eines partizipativen Ansatzes für das lebenslange Lernen in ökologisch wirtschaftenden Betrieben in Brandenburg wird gefördert durch das Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kultur aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg. Investition in Ihre Zukunft.



Gliederung

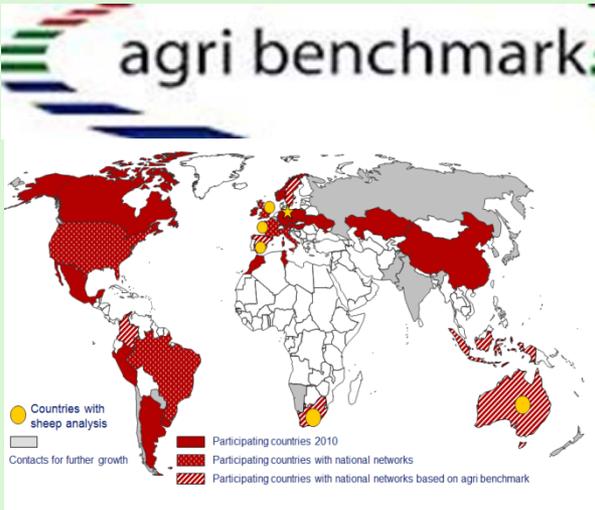
1. Wirtschaftlichkeit

- a) Projektpartner und Zielsetzung
- b) Methodischer Ansatz von *agri benchmark*
- c) Ergebnisse Mutterkuhhaltung
- d) Ergebnisse Rindermast
- e) Ausblick auf Preisentwicklung

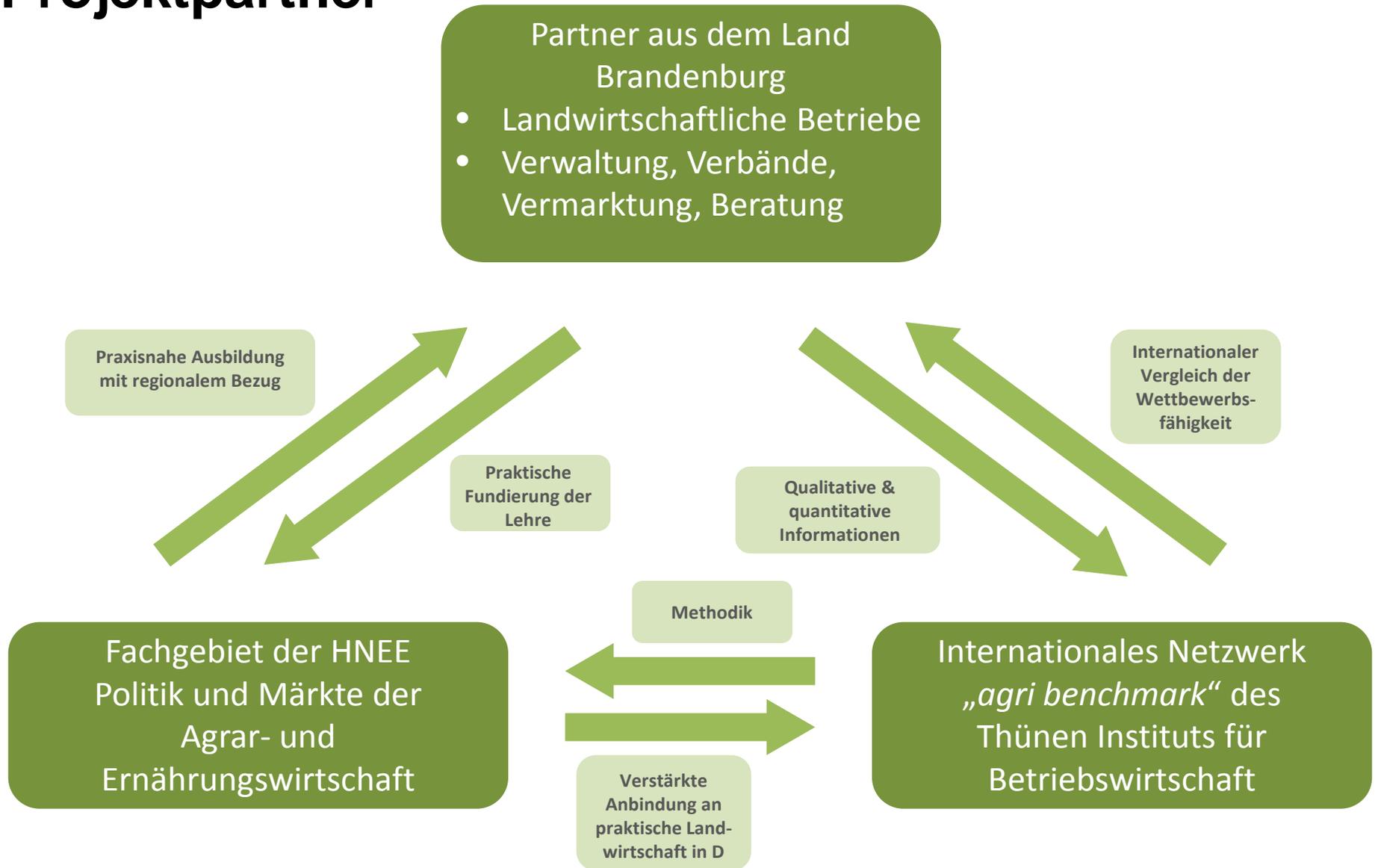
2. Einflussmöglichkeiten auf die Qualität

3. Zusammenfassung

Projektpartner



Projektpartner



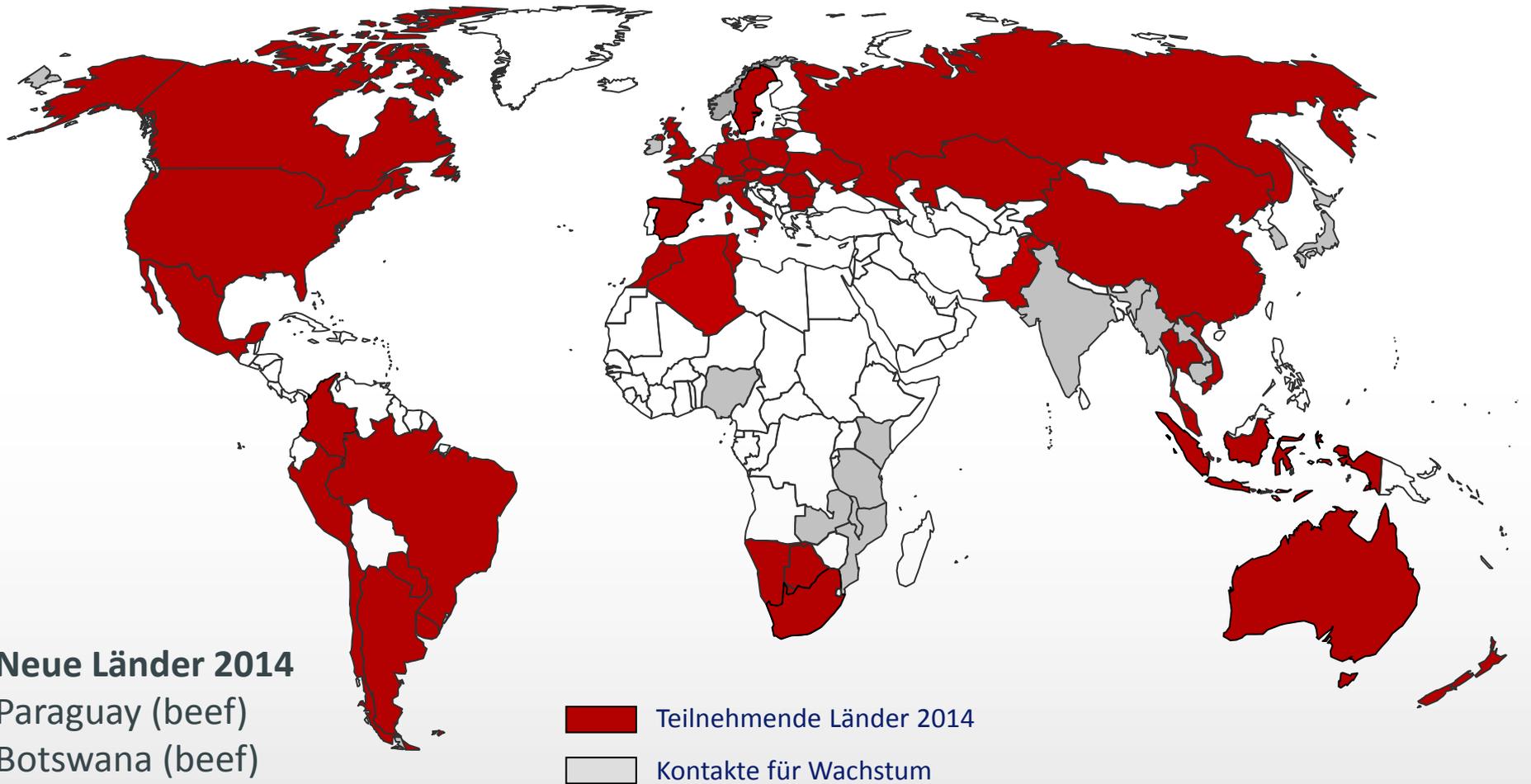
- Internationaler Vergleich der Fleischrinderhaltung
- Einordnung der betrieblichen Situation in D
- Abbildung von Beispielbetrieben (möglichst ‚landestypisch‘)
- Beispielbetriebe mit ‚realen‘ Daten (keine Ø !)
- Gleiche Methodik für alle Vergleichsbetriebe
- Betriebszweigauswertungen und Darstellung der gesamtbetrieblichen Situation
 - Verfahrensbezogene Berücksichtigung sämtlicher Kosten, auch Gebäuden, Maschinen und Einrichtungen
 - Einsatz der Faktoren Boden, Arbeit, Kapital

Für wen?

- Praktikern – im Vergleich zum eigenen Betrieb, als Denkanstoß für Planungen
- Studenten – Anschauungsmaterial für die Lehre
- Politik, Verwaltung – Szenarienrechnungen zur Verdeutlichung von Zusammenhängen und Einflussfaktoren



Länder im *agri benchmark* Beef and Sheep Network



56 Typen Mutterkuhbetriebe

Australien: AU-200, AU-350,
AU-800, AU-990

Südafrika: ZA-200, ZA-250,
ZA-350, ZA-400

**Deutschland: DE-100, DE-300,
DE-1100**

Spanien: ES-80, ES-1500;

Frankreich: FR-85

UK: UK-105

Marokko: MA-380

Tunesien: TN-45

Österreich: AT-25

Sweden: SE-100

Canada: CA 200, CA-800

USA: US- 160

Argentinien: AR-630, AR-800

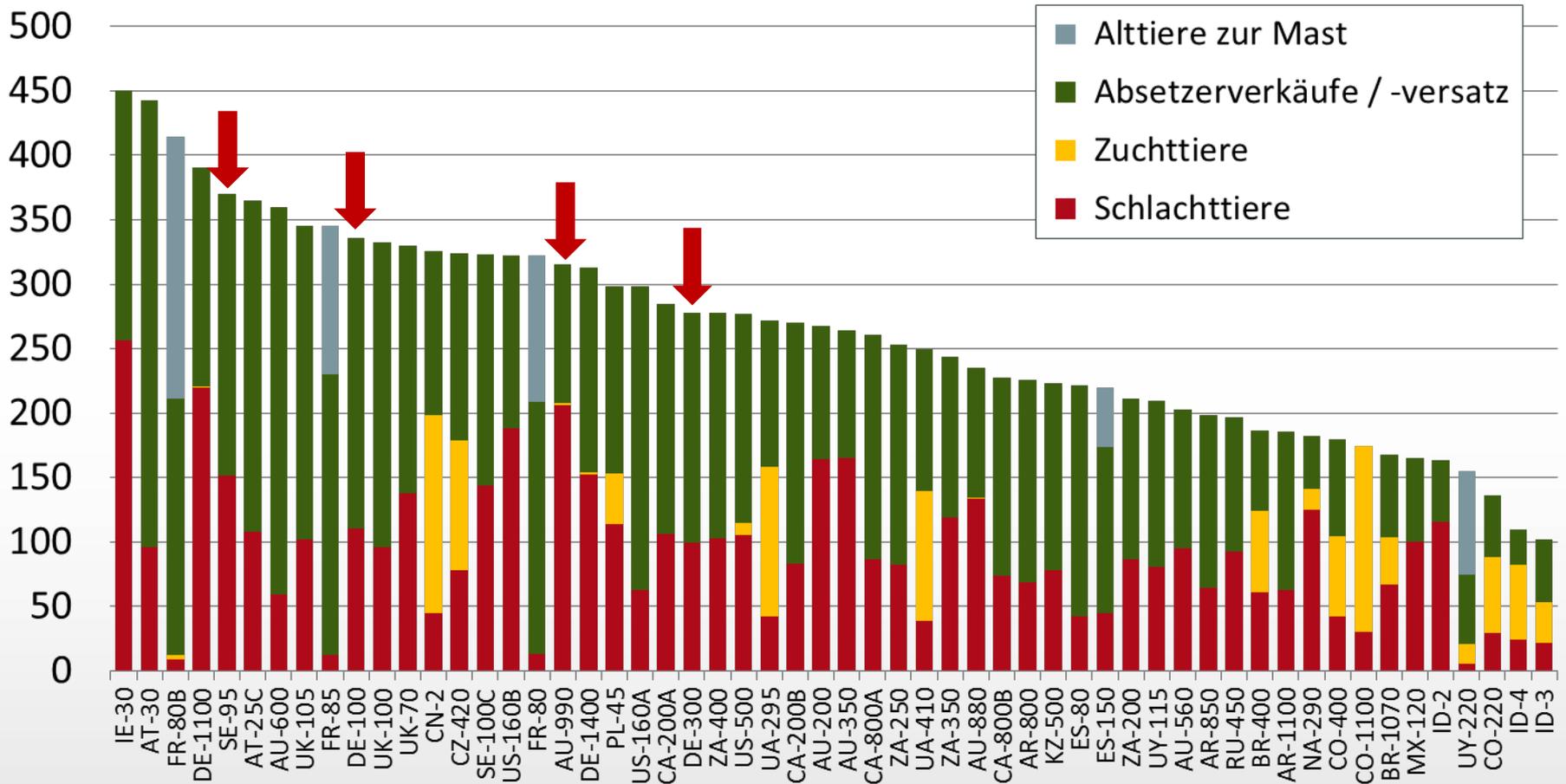
Peru: PE-1700

Und viele andere Rindfleisch
produzierende Länder mehr.....

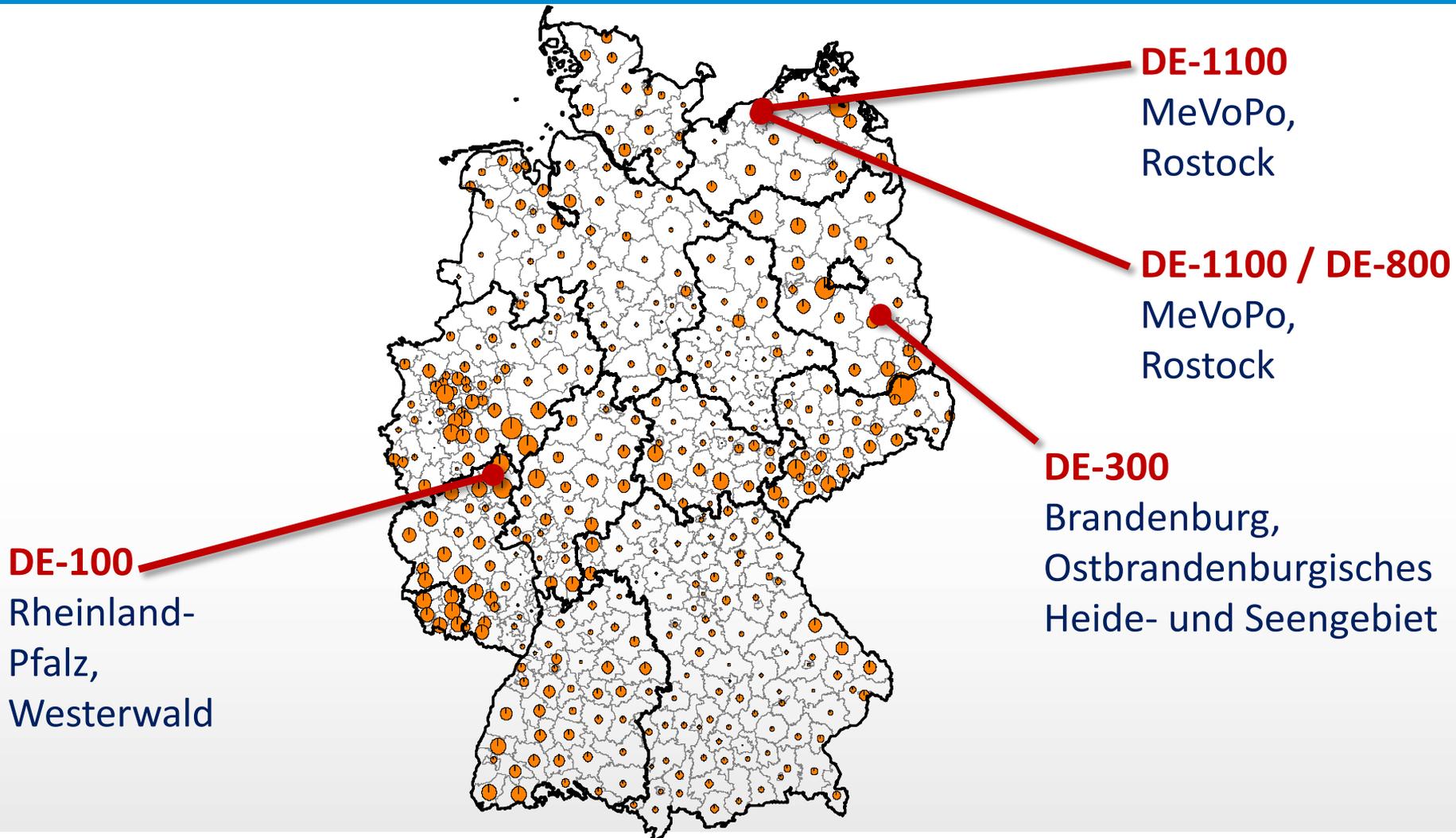


Verkaufsgewichte in der Mutterkuhhaltung

100 kg Lebendgewicht je Kuh und Jahr



Standorte der typischen Mutterkuhbetriebe



Merkmale des Betriebsmodells für Brandenburg

Spezialisierter Mutterkuhbetrieb 2012	DE-300
Mutterkühe (Remonte)	300 (16%)
Fam.- AK + Fremd-AK	2 Voll-AK + 2 Voll-AK
Grünland + Ackerflächen (1 GV/ha)	360 ha + 60 ha à 67 €/ha
Ökoprämie Brandenburg	131 €/ha GL, 137 €/ha AL
Natura 2000 Flächen	54 ha à 75 €/ha
Abkalbesaison	Mitte April – Mitte Juni
Grundfutterbergung (Ackerfutterbau 60ha)	Silage, Heu
Wiederbeschaffungswert	
- Maschinen	750.000 Euro
- Gebäude (Winterdraußenhaltung)	175.000 Euro
Verkaufsgewicht Absetzer	250 kg und 280 kg
Verkaufte Kilogramm LG (Output pro MK)	ca. 275 kg pro Kuh u. Jahr
Verkaufserlöse für Absetzer (weibl./männl)	450 Euro und 700 Euro

Erläuterungen zur Berechnung

- Betriebszweigrechnung enthält keine Betriebsprämien, sondern nur Ausgleichszahlung, Ökopremien, Naturschutz etc.
- Gesamtbetriebliche Analyse enthält alle Erlöse und Prämien
- Vereinfachend keine Kombination mit Ackerbau im Modell
- Maschinenkosten aus der Buchführung werden nicht verwendet, da sie stark vom Anschaffungsjahr bzw. von der Nutzungsdauer abhängen und zwischen den Ländern abweichen.
- Hauptkenngröße im internationalen Vergleich: Euro (\$) pro 100 kg verkauftes Lebendgewicht

DE-300	Euro/MK
Verkauf Absetzer, Alttiere	598,00
Ausgleichs-Zulage, Ökoprämie, Natura 2000	198,00
Summe Leistungen	796,00
Variable Kosten Herde	174,00
Variable Kosten Grünland	83,00
Direktkostenfreie Leistung	539,00
Abschreibung Maschinen/Gebäude	198,00
Pachtzahlung	73,00
Zinszahlungen	40,00
Gemeinkosten	367,00
Fixkosten ohne Löhne	678,00
Ordentliches Ergebnis	-139,00
Löhne für Fremd-AK	114,00
Unternehmergewinn	-253,00

Rentabilität des Betriebszweiges €/Mutterkuh öko, 2011/2012

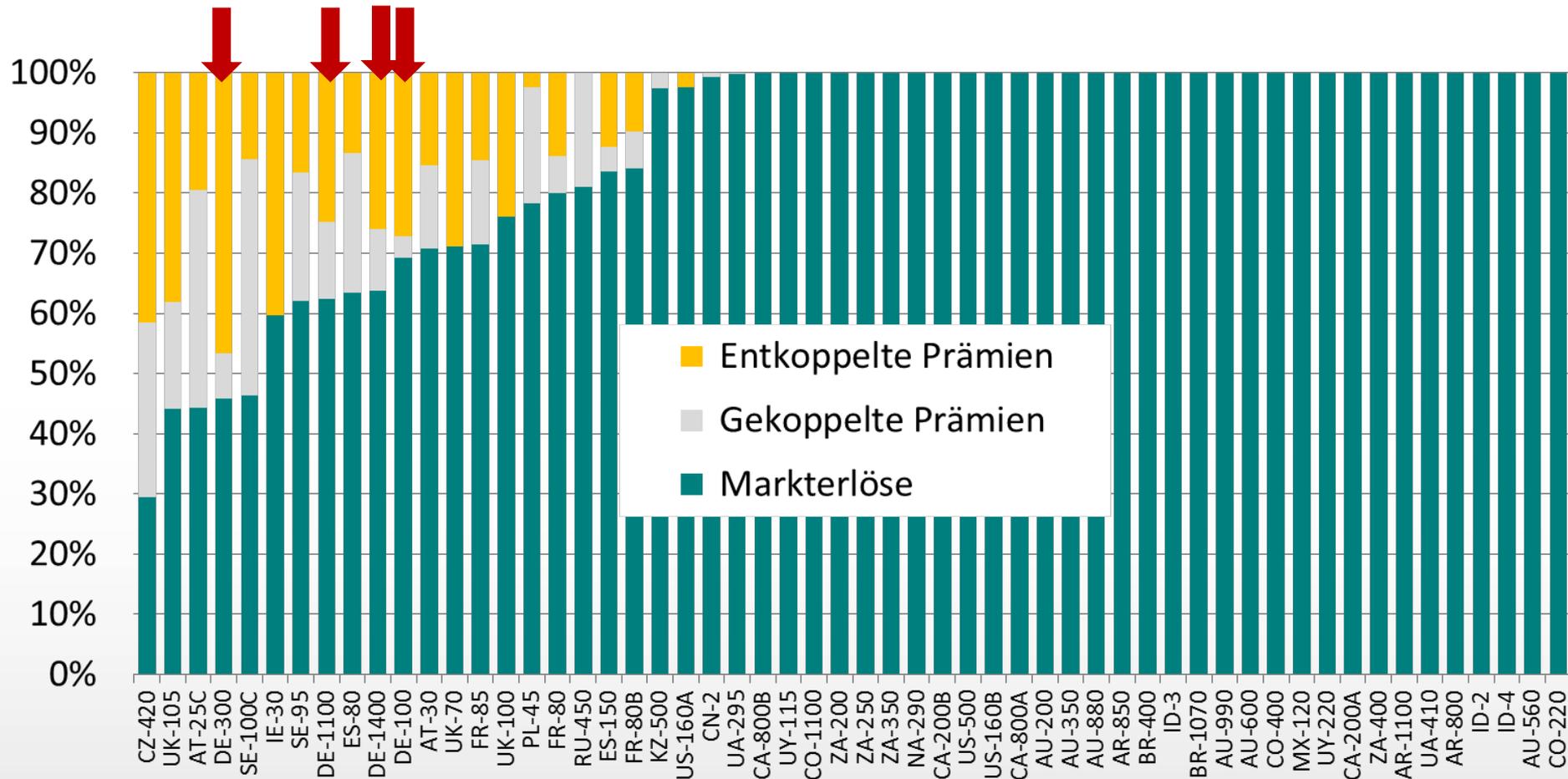
Rentabilität des Gesamtbetriebes in Euro pro Mutterkuh 2011/2012

DE-300	Euro/MK
Verkauf Absetzer, Alttiere	598,00
Umwelleistungen	198,00
Betriebsprämie	461,00
Sonstige Einkünfte	23,00
Summe Leistungen	1280,00
Variable Kosten Herde	174,00
Variable Kosten Grünland	83,00
Direktkostenfreie Leistung	1023,00
Fixkosten ohne Löhne	678,00
Ordentliches Ergebnis	344,00
Löhne für Fremd-AK	114,00
Unternehmergewinn	230,00

Gewinn und Entlohnung der eigenen Produktionsfaktoren (Arbeit, Boden, Kapital)

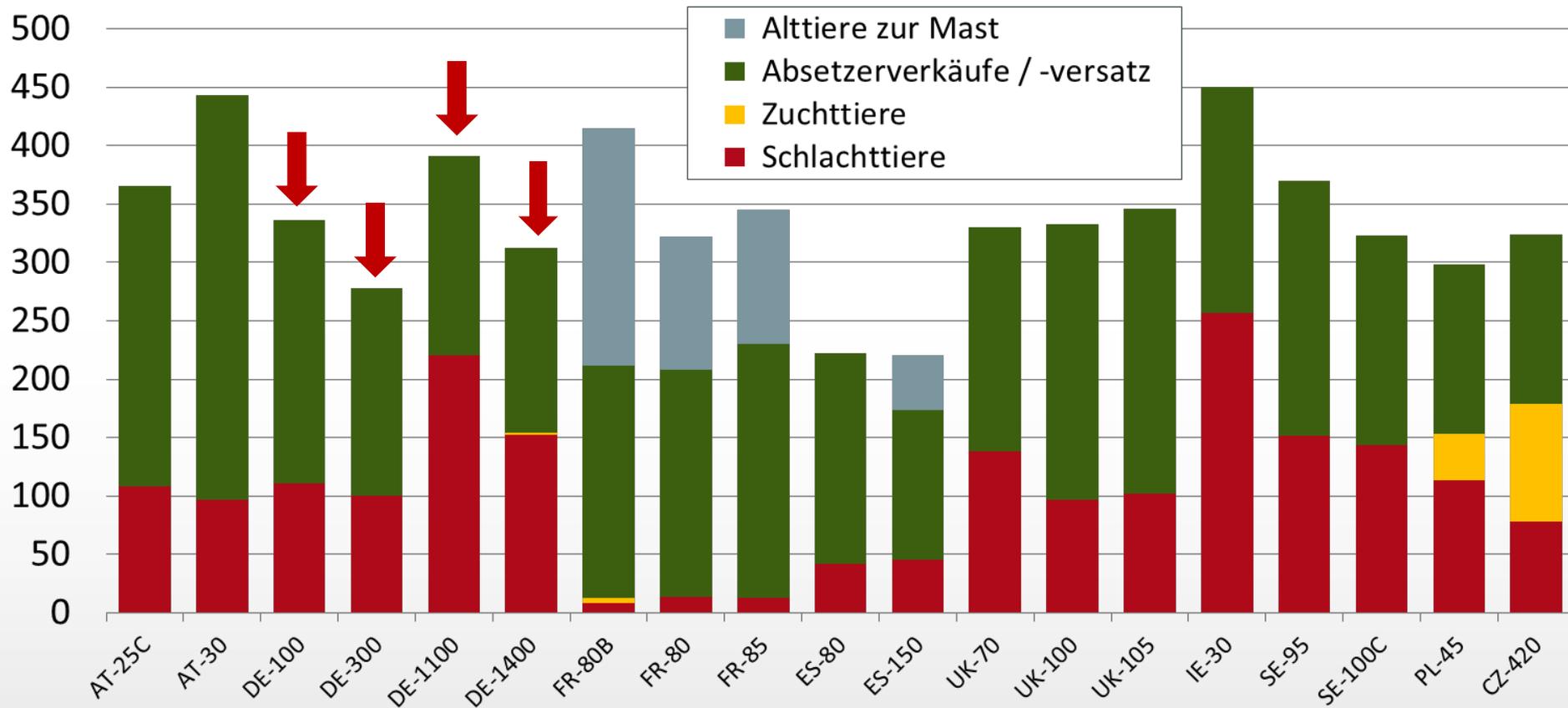
DE-300 (2011/12)	Euro/Betrieb
Ordentliches Ergebnis	103.329,-
Löhne für Fremd-AK	34.240,-
Unternehmergewinn	69.089,-
Arbeitsentlohnung Unternehmer & Familien-AK	54.978,-
Verzinsung Eigenkapital	5,2%
Flächenentlohnung (€/ha)	870,-
Lohnansatz für Unternehmer & Familien-AK	39.000,-
Zinsansatz für Eigenkapital (3,3 %)	5.741,-
Pachtansatz für 93 ha Eigenland (90 €/ha)	8.370,-
Opportunitätskosten = Lohnansatz Unternehmer & Familien-AK + Zinsansatz Eigenkapital + Pachtansatz Eigenland	53.711.-

Zusammensetzung der Erlöse im Gesamtbetrieb



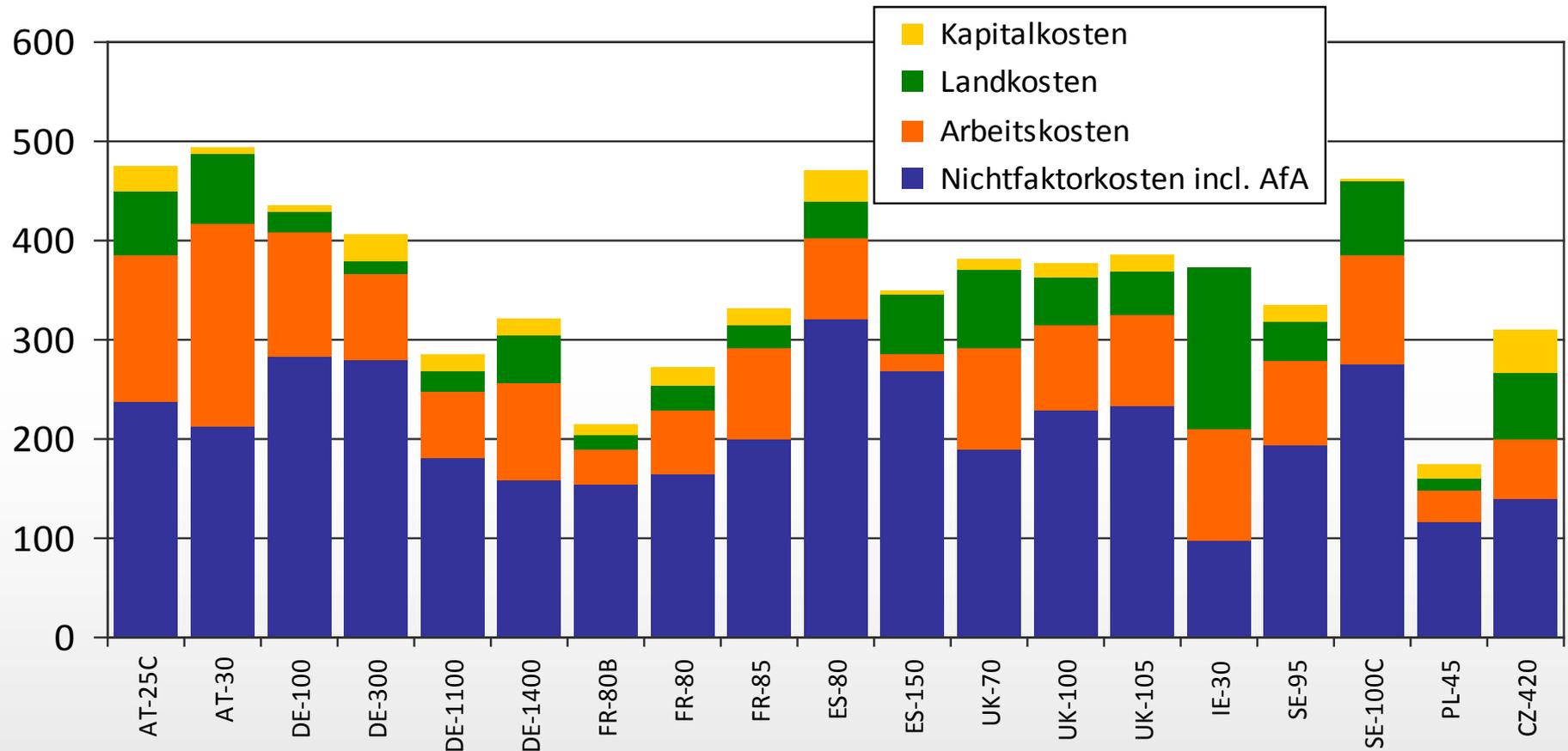
Gesamterlöse der Mutterkuhhaltung 2012

EUR je 100 kg Lebendgewicht



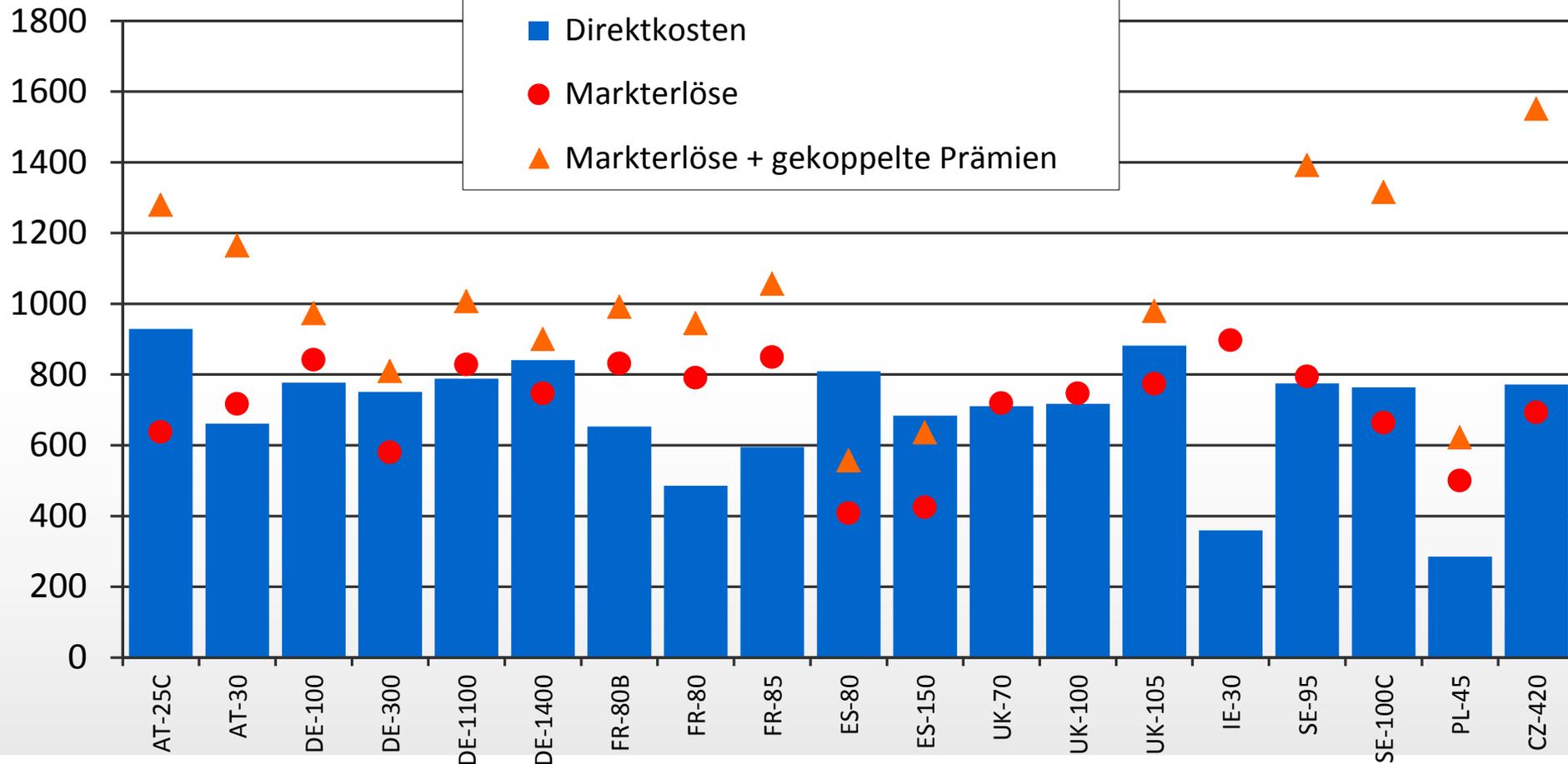
Vollkosten der Mutterkuhhaltung 2012

EUR je 100 kg Lebendgewicht



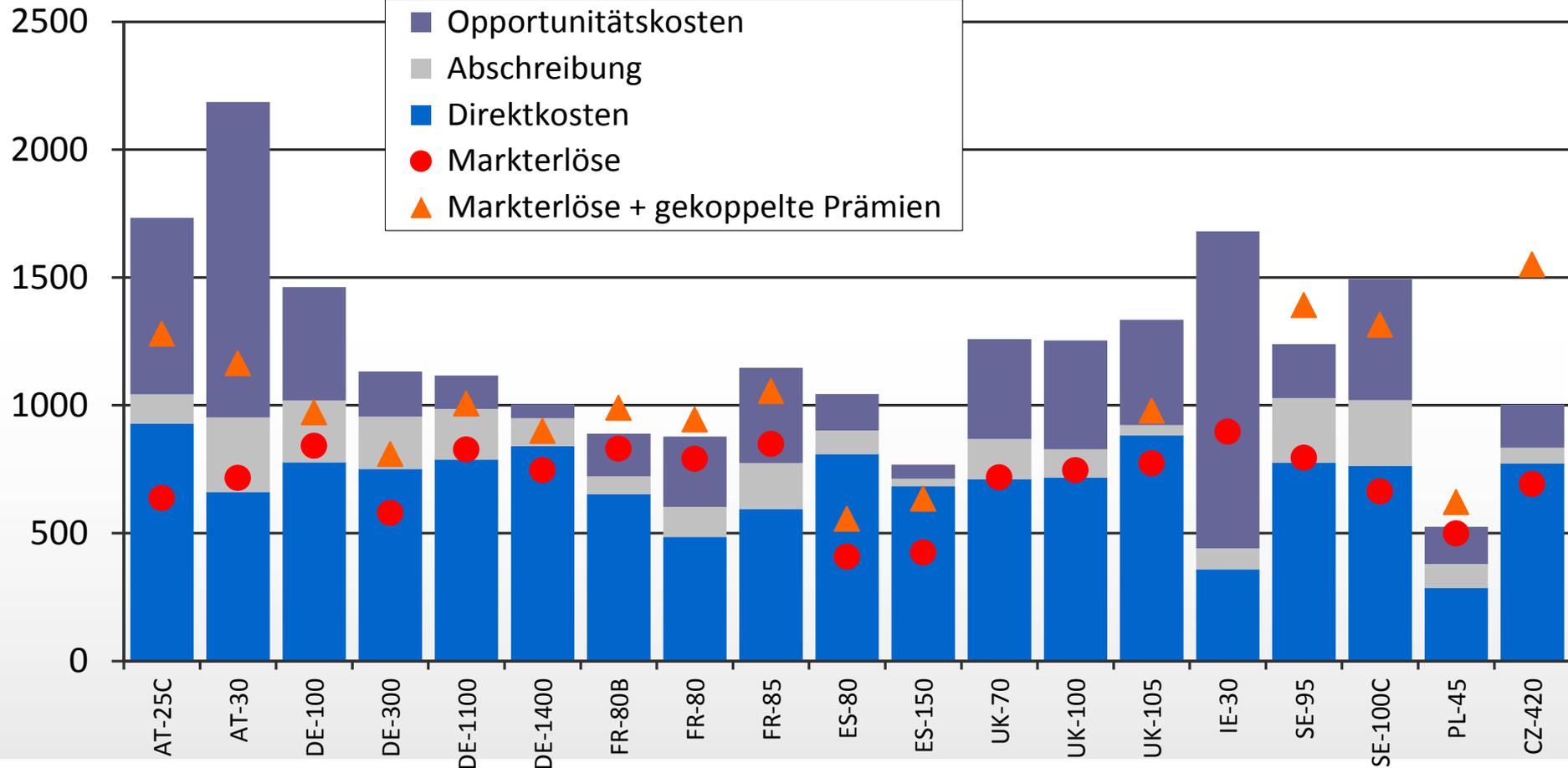
Rentabilität der Mutterkuhhaltung 2012

EUR je Kuh



Rentabilität der Mutterkuhhaltung 2012

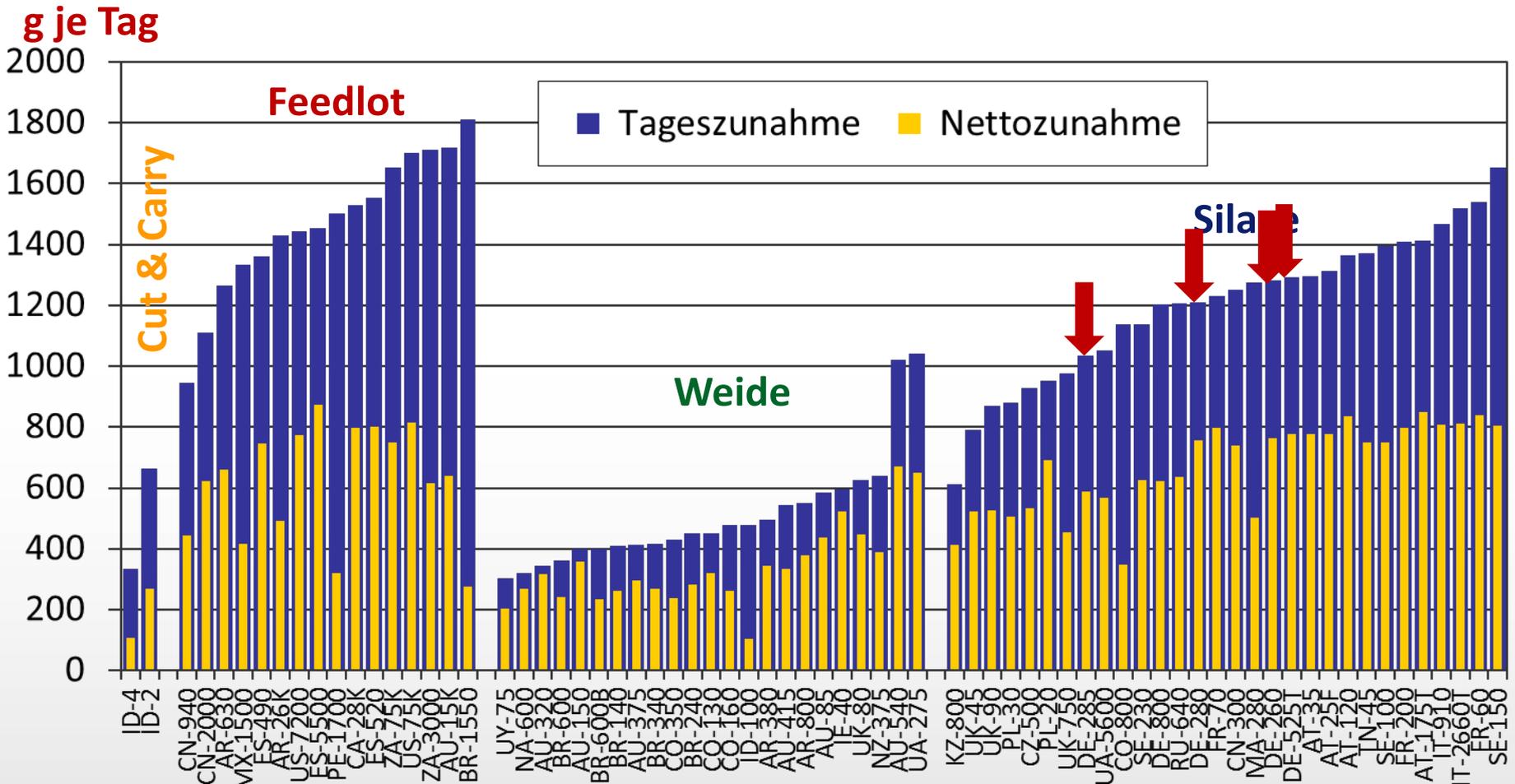
EUR je Kuh



Rindermast im internationalen Vergleich

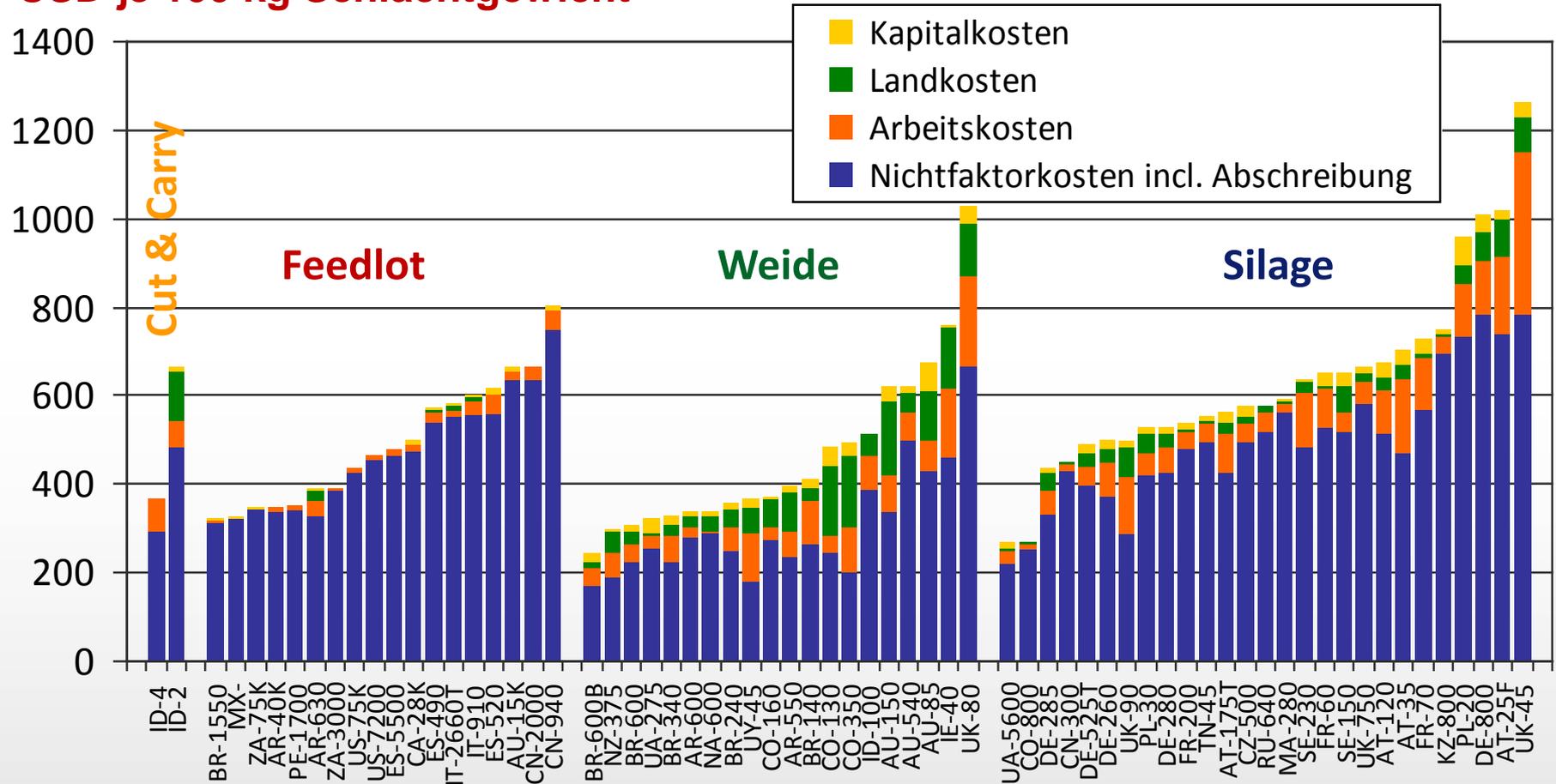


Tägliche Zunahmen und Nettozunahmen (Nettozunahme: Schlachtgewicht / Schlachttalter)



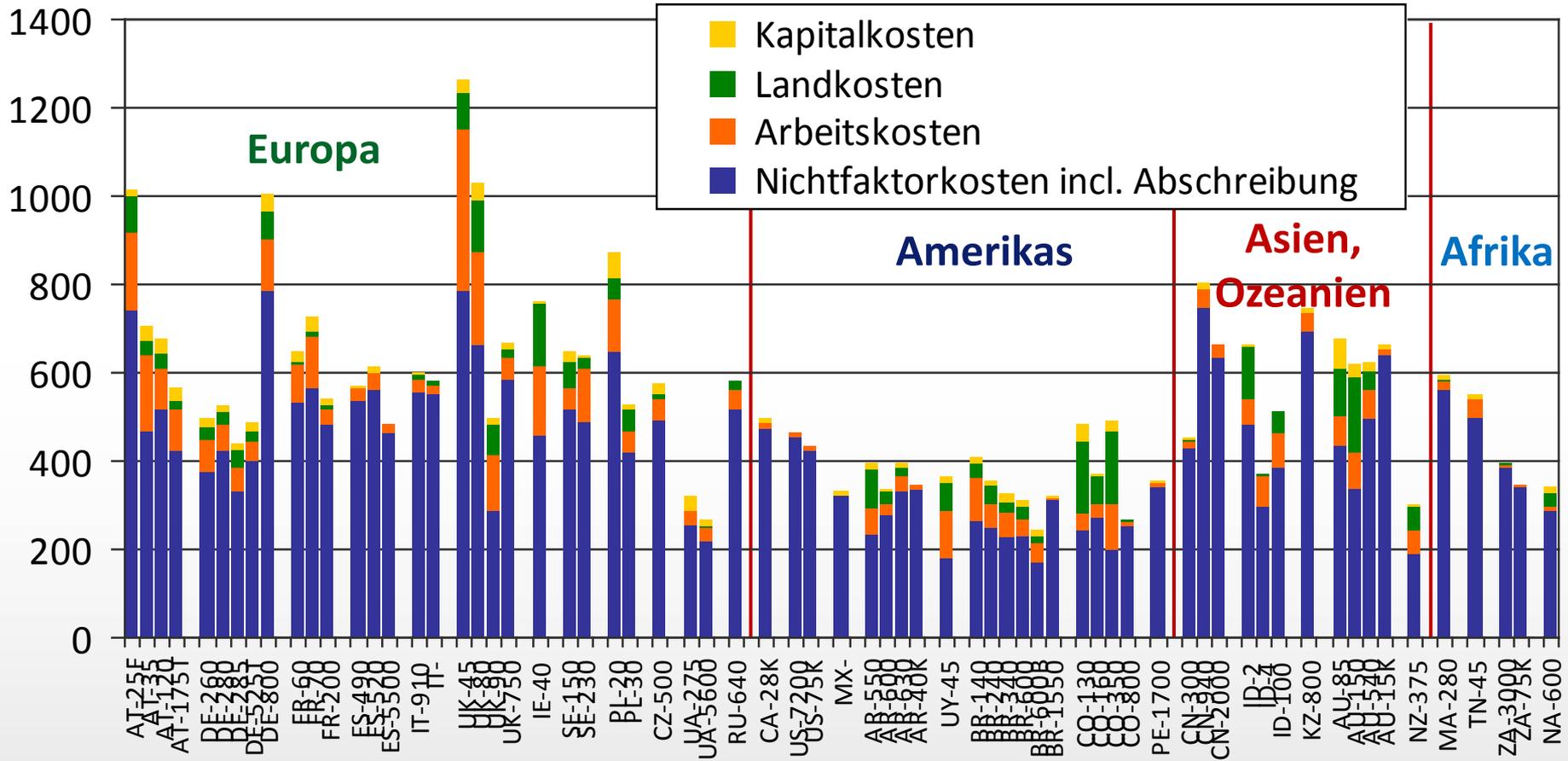
Vollkosten der Rindermast nach Produktionssystem

USD je 100 kg Schlachtgewicht



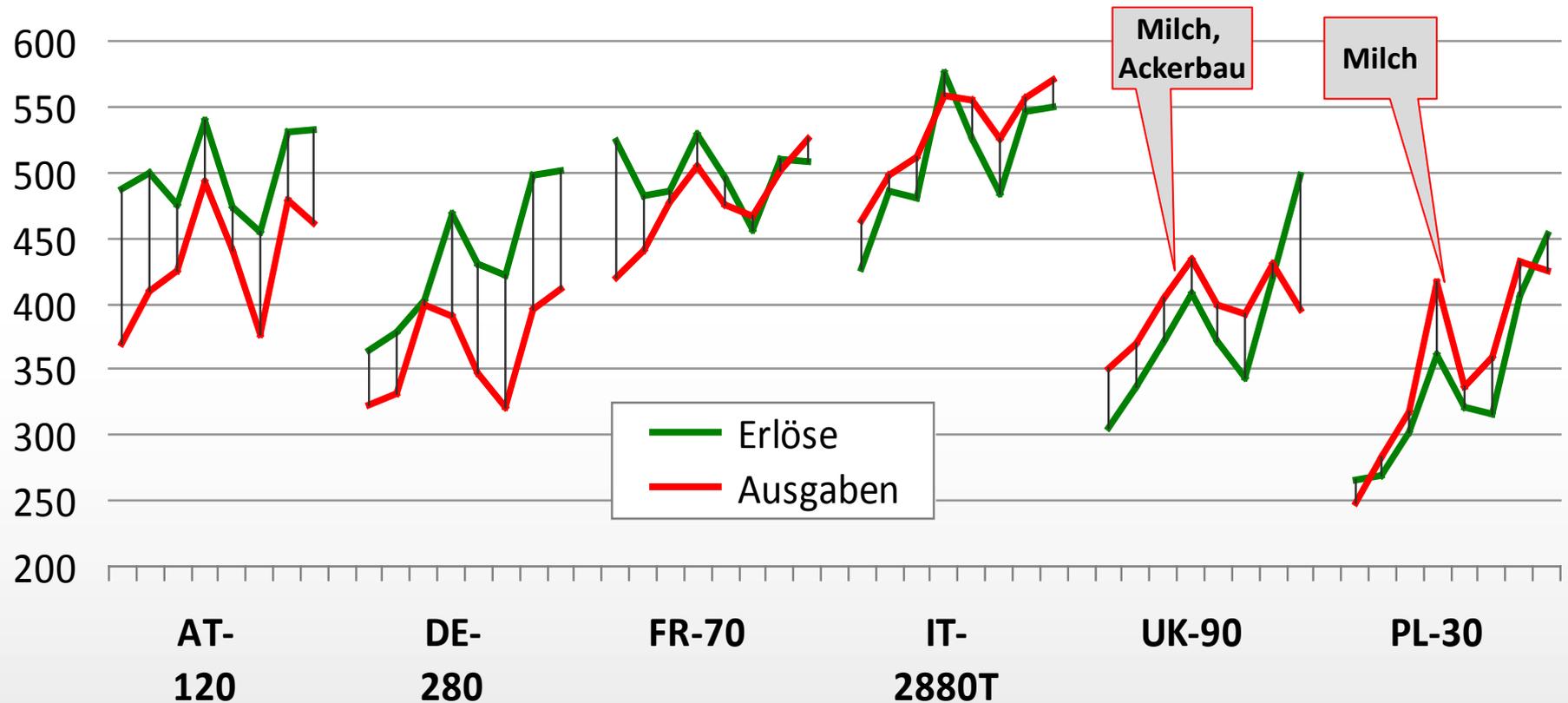
Vollkosten der Rindermast nach Ländern

USD je 100 kg Schlachtgewicht



Erlöse minus Ausgaben: Margen 2005-2012 – Silagebetriebe

USD je 100 kg Schlachtgewicht



Fazit zur Wirtschaftlichkeit

- Konventionelle Mastverfahren sind wettbewerbsfähig, d.h. Mehrkosten bei Öko wie z.B. längere Haltungsdauer, höhere Futtermittelkosten erfordern entsprechend höhere Verkaufserlöse!
- Absetzerpreise bestimmen die Rentabilität der Mutterkuhhaltung.
- Direktzahlungen bei der Mutterkuhhaltung nach wie vor wichtig.
- Hohe Kosten - teilweise Trend steigend (Futtermittel, Energie).
- Faktorkosten (Pacht- und Arbeit) sind oft wesentlich.
- Opportunitätskosten nicht gedeckt, also sind
neue Ideen für langfristigen Ausblick erforderlich...

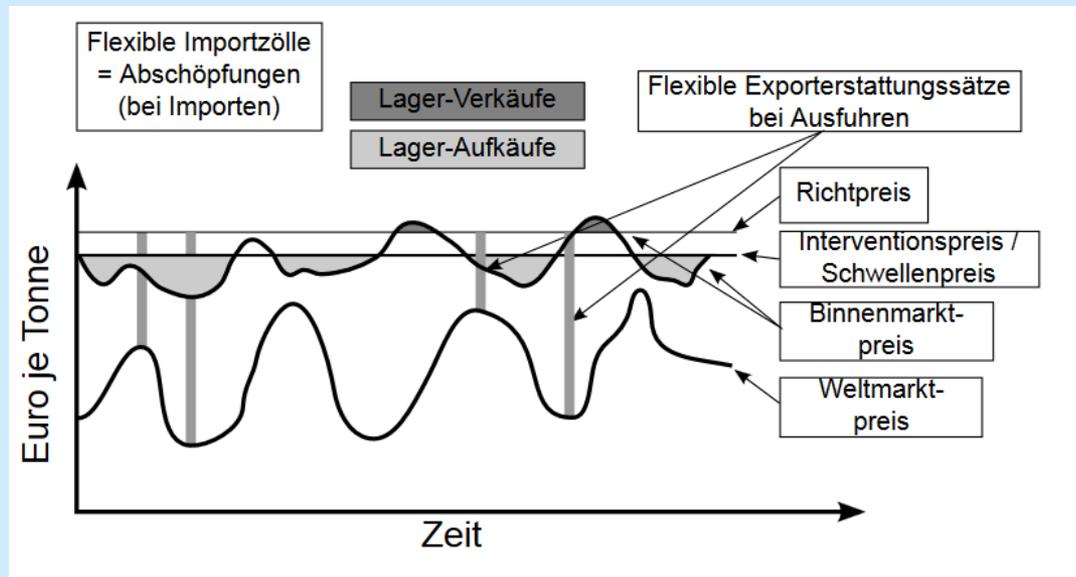
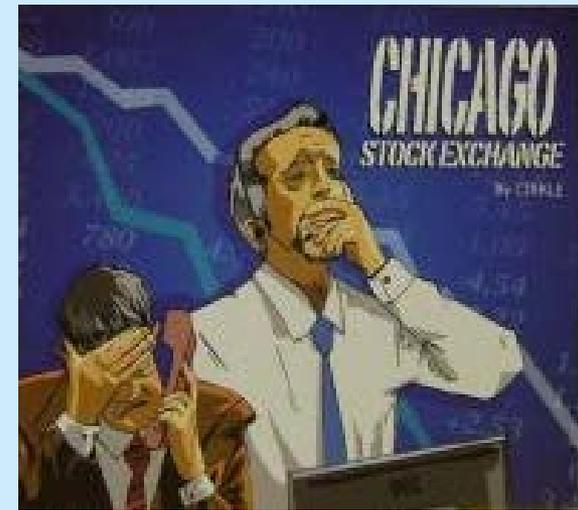


Was lässt sich zur langfristigen Ausrichtung des Betriebes machen?

Kosten senken oder
höhere **Verkaufspreise** erzielen?!

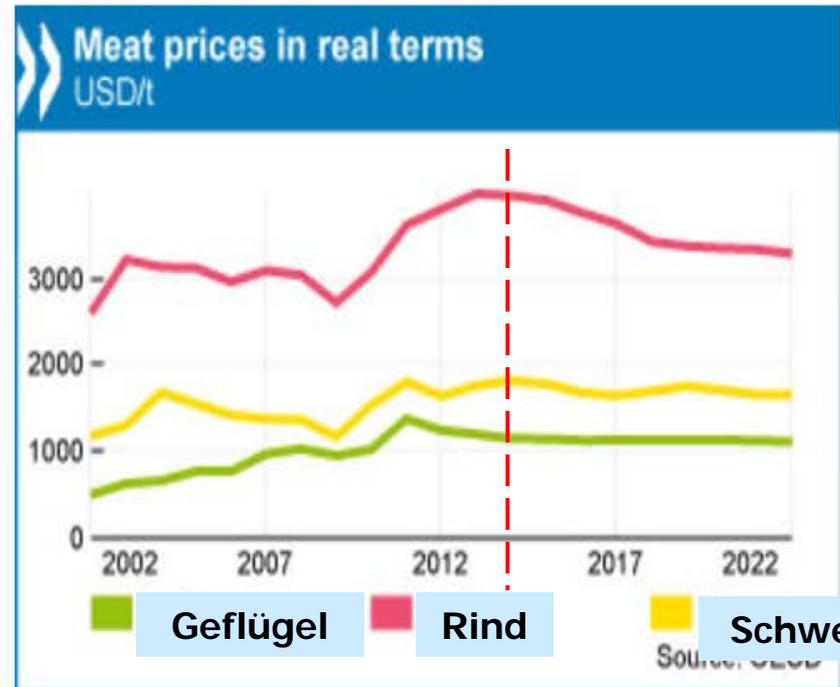
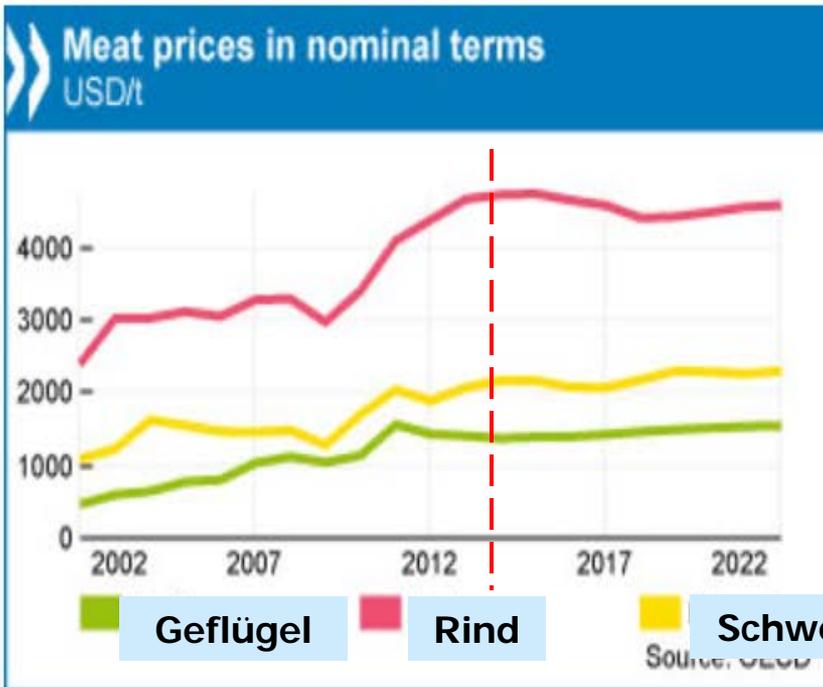


Internationale Fleischmärkte mit globalen Preistrends



EU-Marktpolitik für Rindfleisch

OECD-FAO Ausblick: Erwartete Preisentwicklung für Geflügel-, Rind- und Schweinefleisch, 2013 – 2022 (nominal und real)



Preisentwicklung 2014-2022

- 2014/15 relativ hohe Fleischpreise durch verminderte Viehbestände, hohe Futter- und Betriebsmittelkosten
- 2016/18 allmählich steigende Bestandszahlen, daher tendenziell fallende Preise
- Ab 2019/20 tendenziell etwas festere Preise aufgrund steigender Nachfrage in den Schwellenländern
 - steigende Bevölkerungszahlen
 - steigender Anteil der städtischen Bevölkerung
 - steigendes Einkommen pro Kopf
 - Ausdehnung der Mittelschicht
 - verändertes Konsumverhalten (mehr Fleisch- und Milchprodukte)



Gliederung

1. Wirtschaftlichkeit Mutterkuhhaltung und Rindermast
- 2. Einflussmöglichkeiten auf die Qualität**
3. Zusammenfassung

BÖLN

Bundesprogramm Ökologischer Landbau
und andere Formen nachhaltiger
Landwirtschaft



Bundesministerium
für Ernährung
und Landwirtschaft

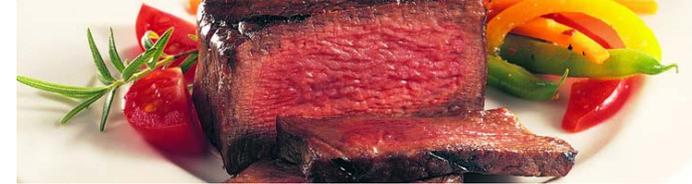
Öko-Rind(fleisch)vermarktung in D

- Nachfrage übersteigt Produktion in D, Trend steigender Öko-Importanteile
- Starker Wettbewerb auf den Fleischmärkten
- Rückläufiger Fleischkonsum in „Öko-Haushalten“
- Standard-Öko: Keine Garantie für hohe Erzeugerpreise mehr
- Konkurrenz mit Großhandels-Öko und Discounter-Bio
- Qualität.....



„Öko-Plus“

- Fleischqualität allein kaum ausreichend
- Premiumpreise erfordern zusätzliche Qualitätseigenschaften
- Öko-Standards plus Zusatzeigenschaft wie „regional“, „von der Weide“, „faire Preise“, „Gesundheit/Wellness“, „mit Erlebniseffekt“
- Vorteile für Direkt- und sonstige Nischenvermarktung aber.... spezielle betriebliche Voraussetzungen nötig wie
 - „Schlüsselperson“
 - „Verbrauchernähe“
 - Spezialausstattung vorhanden
 - Überbetriebliche Zusammenschlüsse ...



Ist „Öko plus“ mit großen Mengen überhaupt möglich?

„HealthyGrowth: From Nische to Volume with Integrity and Trust“



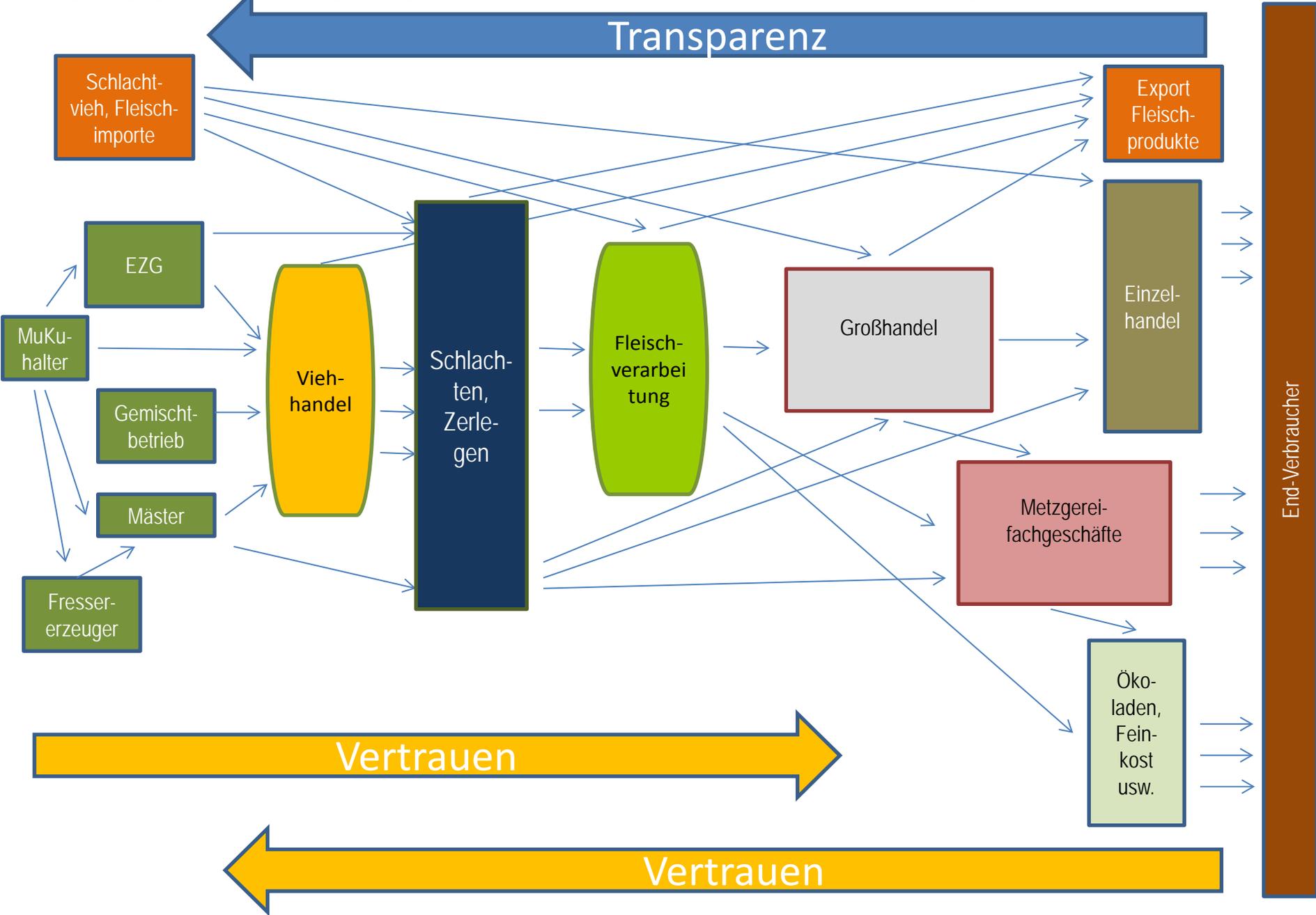
- Mit Integrität und Vertrauen aus der Nische heraus zu mittelgroßen Öko-Wertschöpfungsketten wachsen -

- EU Projekt: CORE ORGANIC 2
- Ausgangsgedanke des Projektes: Zusätzliche Qualitätseigenschaften von Ökonahrungsmitteln lassen sich auch über Ketten mit mittelständischen Verarbeitungs- und Vermarktungsunternehmen hinweg dem Verbraucher vermitteln.
- Mit finanzieller Unterstützung des BÖLN

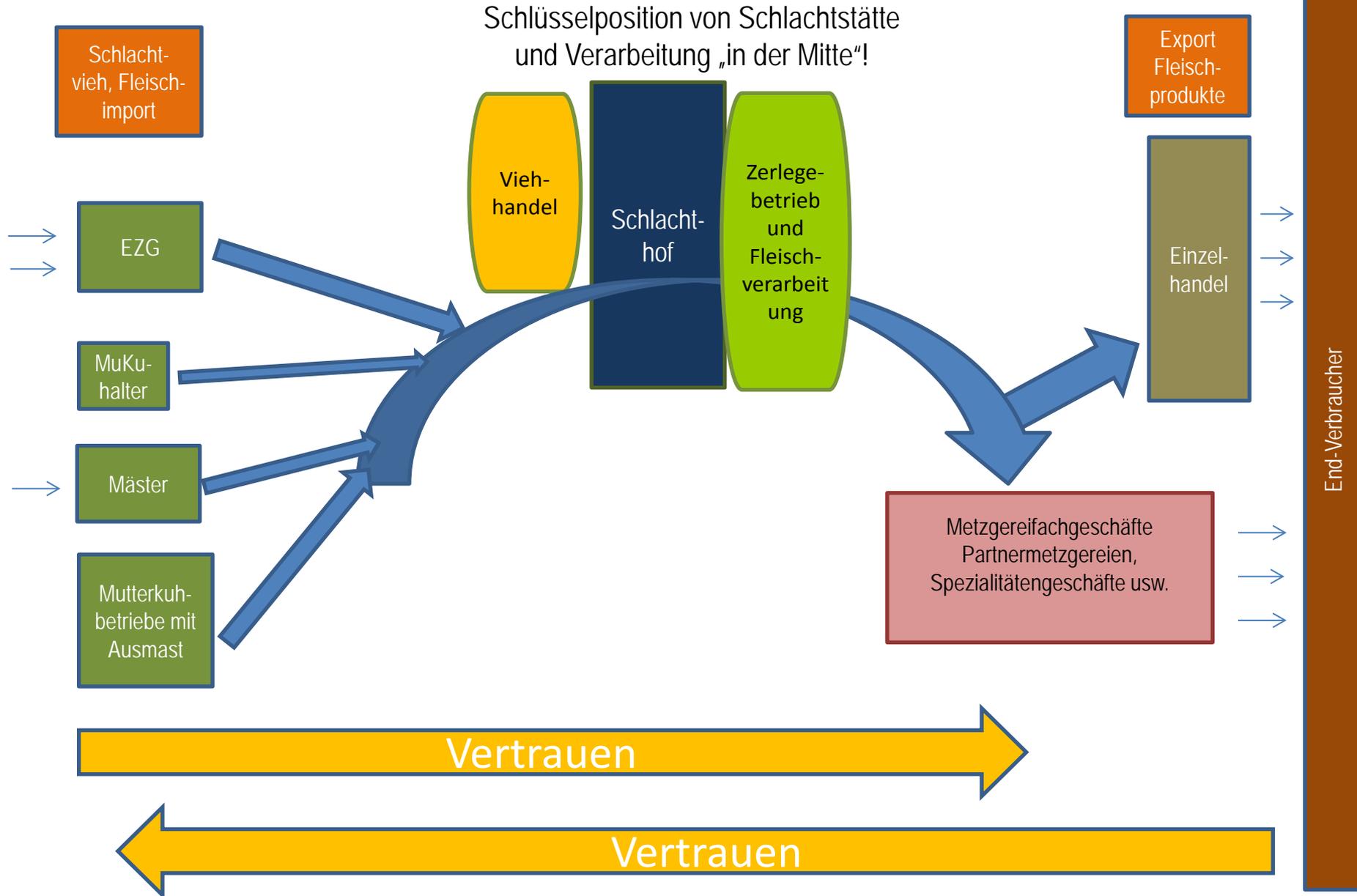
CORE organic



Die gängige Wertschöpfungskette für Rindfleisch hat viele Beteiligte.



Wertebasierte Verarbeitungs- und Vermarktungskette



Mittelgroße wertebasierte Verarbeitungsketten als Alternative zu Öko-Massenware oder Nischenprodukten

- Vermittlung von Qualitätsaspekten auch mit „Großen“ in der Kette im Prinzip möglich.
- Vertrauen der Partner „in beide Richtungen“ nötig!
- Vertrauen beruht auf Verlässlichkeit, Transparenz und Fairness.
- Wesentlich sind eine gute langfristige Zusammenarbeit und ehrliche Kommunikation.
- Vertragliche Absicherung ist bei hoher Abhängigkeit/Risiko erforderlich.
- Viele Kooperationen kommen ohne Verträge aus.



- Hof Klostersee
- Landwirtschaft
- Käserei
- Backstube
- Ferienhof
- Seminare & Therapie
- Hofladen
- Altenwohnprojekt
- Besucher
- KlosterseeKultur
- Naturdenkmal
- Geschichte
- Mitmachen
- Verein
- Pressestimmen
- demeter

Erzeugnisse vom Hof Klostersee gibt es auch in den Landwege-Märkten in Lübeck, Dit und Dat in Neustadt und Kornblume in Oldenburg.

Haben Sie Interesse Handelspartner von Hof Klostersee zu werden? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Wochenmärkte
Hofcafe
Partnerläden



Hofgemeinschaft Klostersee – 23743 Cismar – Kontakt

Ein Beispiel:

EVG-Landwege e.G. in Lübeck

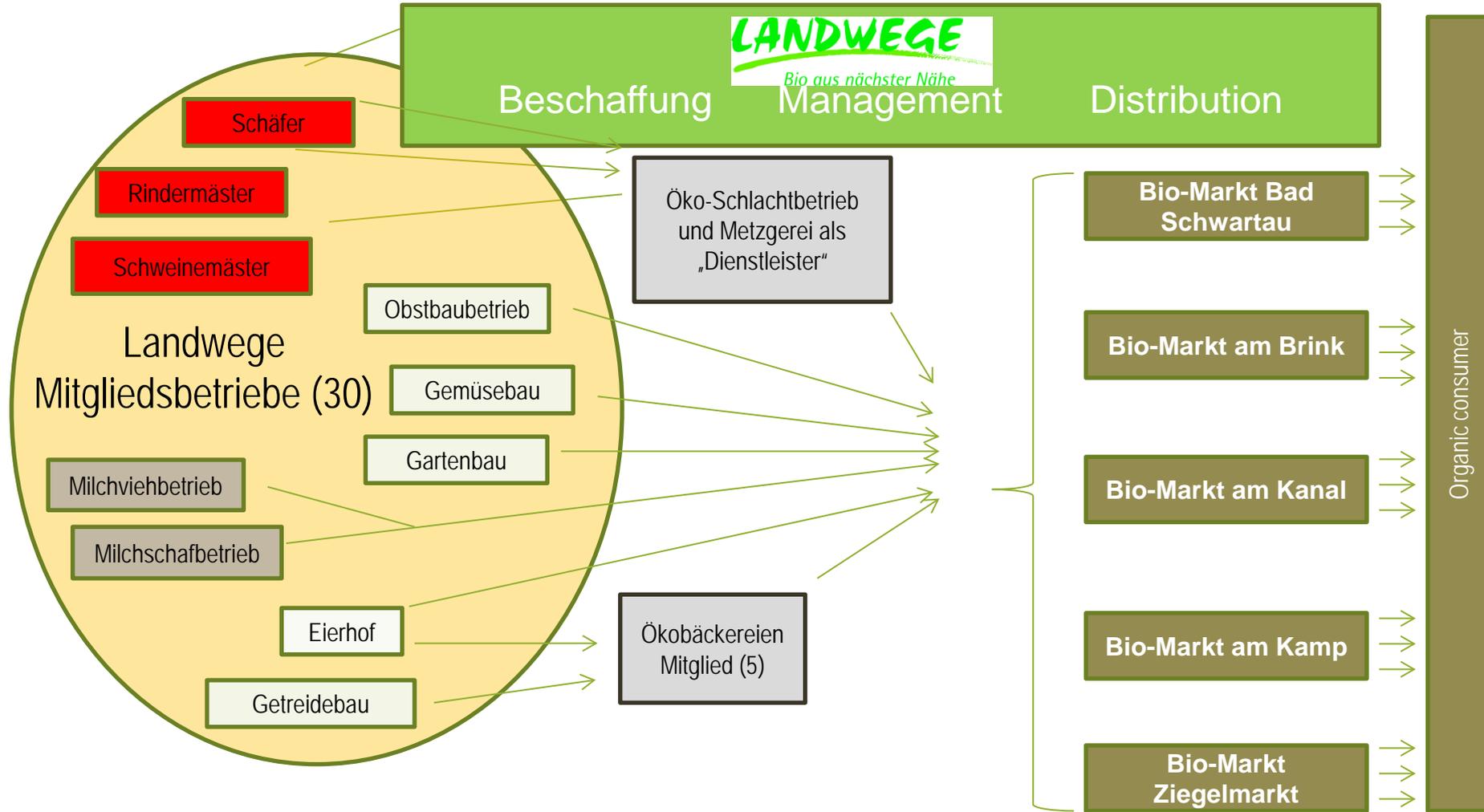


Vermarkten mit „Gesicht“ oder „Mein Landwirt im Portrait“

<http://klostersee.org/hofladen/partnerlaeden/>

<http://www.landwege.de/biomaerkte.html>





Fazit

- Wirtschaftliche Situation ist für viele Betriebe mit Mutterkuhhaltung/Öko-Mastrindern schwierig.
- Produktions- und Vermarktungsstrukturen lassen sich nur bedingt (und dann langfristig) verändern.
- Weltmarktpreise für Rindfleisch sind relativ stabil bis langfristig steigend (aber Kosten sinken nicht).
- Öko-Nachfrage geht hin zu „Öko-Plus“.
- Kooperationen zwischen Erzeugern und Wertschöpfungskette nötig – neue Wege gehen!



Copyright © Ron Leisken * <http://TacoClips.com/12287>

***Vielen Dank für
Ihre
Aufmerksamkeit!***

Dr. S. v. Münchhausen

Telefon: 03334-657355

Email: susanne.vonmuenchhausen@hnee.de

HealthyGrowth-Projekt: www.coreorganic2.org oder
www.hnee.de/HealthyGrowth

ESF-Projekt: www.hnee.de/Lebenslanges-Lernen

Thünen-Institut Netzwerk: www.agribenchmark.org