

Betriebswirtschaftliche Perspektiven für den zukunftsfähigen Weinbau

Dr. Jürgen Oberhofer
Dienstleistungszentrum Ländlicher
Raum Rheinpfalz
Abteilung Weinbau & Oenologie
Breitenweg 71
67435 Neustadt an der Weinstraße
fon 0 63 21 / 6 71-223
fax 0 63 21 / 6 71-222
jürgen.oberhofer@dlr.rlp.de
www.dlr-rnb.rlp.de

Nach Ergebnissen des Agrarberichtes, der jährlich von der Bundesregierung vorgelegt wird, wurde im Wirtschaftsjahr 2004/05 im Durchschnitt der Weinbauspezialbetriebe ein Gewinn von 38.272,- Euro erzielt. Aus dem Gewinn muss die Entlohnung der nicht entlohnten Familienarbeitskräfte und die Verzinsung des Eigenkapitals gedeckt werden. Unterstellt man für das Eigenkapital, welches im Durchschnitt der Betriebe bei rund 412.700,- Euro liegt, einen Zinsanspruch von 3 %, so bleibt zur Entlohnung von zwei Familienarbeitskräften lediglich ein Betrag von 25.892,- Euro übrig. Dies entspricht einer Entlohnung von 7,62 Euro je Arbeitsstunde. Diese Zahl zeigt deutlich, dass man sich um eine weitere Optimierung der Betriebe Gedanken machen muss. Bei der Optimierung gibt es im wesentlichen zwei Ansatzpunkte. Dies ist zum Einen, die monetären Erträge zu steigern, und zum Zweiten, die Kosten zu senken. Direktvermarktenden Betrieben stehen beide Möglichkeiten offen, während Trauben- und Fassweinerzeuger in der Regel nur die Möglichkeit haben, Kosten zu senken.

Den Betrieben stehen die drei Produktionsfaktoren und zwar Arbeit, Kapital und Boden zur Verfügung. Zunächst ist die Frage zu klären, welcher der Produktionsfaktoren am knappsten und damit am teuersten ist. Die Entwicklung der letzten 20 bis 30 Jahre hat gezeigt, dass sich der Produktionsfaktor Arbeit kontinuierlich verteuert hat, während der Produktionsfaktor Boden deutlich billiger wurde, da die Pacht- und Kaufpreise für Weinbergsgelände zum Teil drastisch gefallen sind. In den letzten 30 bis 40 Jahren war das Thema Arbeitszeiteinsparung und Rationalisierung eines der wichtigsten im Weinbau, was das Überleben des Weinbaus gesichert hat. In den letzten 10 Jahren ist man hier deutlich an eine Grenze gestoßen, da die Rationalisierungsreserven weitgehend ausgeschöpft erscheinen. In der Tabelle 1 ist der Arbeitszeitbedarf in der Traubenproduktion je ha Rebfläche in Direktzuglagen dargestellt. Es wird deutlich, dass der größte Anteil beim Rebschnitt liegt. In Zukunft wird sich die Frage stellen, ob in fassweinvermarktenden Betrieben ein Rebschnitt, so wie wir in bisher kennen, betriebswirtschaftlich vertretbar sein wird oder ob man nicht viel stärker auf Möglichkeiten des Minimal- bzw. Nichtschnitts zurückgreifen muss. Hier ist verstärkte Forschungs- und Untersuchungstätigkeit aus weinbaulicher Sicht dringend erforderlich.

	Akh/ha	%
Rebschnitt + Biegen	95	47,5
Bodenpflege (incl. U-Stock) + Laubschnitt	20	10,0
Ausbrechen + Heften	35	17,5
Pflanzenschutz + Düngung	25	12,5
Traubentransport (mech. Lese im Lohn)	5	2,5
Sonstige Arbeiten	20	10,0
Arbeitsbedarf insgesamt:	200	100,0

Tabelle 1 | Arbeitszeitbedarf in der Traubenproduktion

Neben den Kosten für die Arbeitszeit stellen die Maschinenkosten einen wesentlichen Kostenfaktor bei der Traubenproduktion dar. Im 5 ha-Betrieb ergeben sich Gesamtmaschinenkosten von 2.836 Euro je ha ohne die Kosten für die maschinelle Traubenlese. Mit zunehmender Betriebsgröße gehen die Kosten zurück und liegen im 10 ha-Betrieb bei 2.042 Euro je ha, im 20 ha-Betrieb bei 1.380 Euro/ha und im Betrieb mit 60 ha bei 1.086 Euro/ha. Neben dieser Maschinenkostentwicklung haben die größeren Betriebe auch in anderen Kostenbereichen, wie z. B. Betriebsorganisation Kostenvorteile, so dass sich die Kosten der Traubenproduktion je l Wein von 0,93 Euro im 5 ha-Betrieb auf 0,71 Euro im 30 ha-Betrieb verringern. Die einzelbetriebliche Ausdehnung der Rebfläche wird somit auch in Zukunft eine elementare Rolle spielen. Bei derzeitiger Mechanisierung und optimalem Einsatz von Aushilfskräften sind im Trauben erzeugenden Familienbetrieb mit 1,7 Familien-AK derzeit 37 ha Rebfläche

theoretisch bewirtschaftbar. Hier bestehen noch in vielen Betrieben Reserven des einzelbetrieblichen Wachstums. Demgegenüber sind im Bereich Spezialaufwand kaum Einsparungen möglich. So sind durch einen sehr extensiven Pflanzenschutz maximal 0,02 Euro/l einsparbar. Diese potentielle Einsparungen haben jedoch häufig direkt deutliche qualitative Nachteile zur Folge, so dass sie keinesfalls angeraten werden können.

Demgegenüber stellen die Kosten der Neuanlage einen wesentlichen Punkt bei der Kosteneinsparung dar. Bei einem Reihenabstand von 2 m und einem Stockabstand von 0,80 m liegen die Materialkosten bei 22.849 Euro. Erhöht man den Stockabstand auf 1,20 m so sinken die Kosten auf 18.510 Euro. Bei einer Verbreiterung der Reihenbreite auf 4,00 m und einem Stockabstand von 1,20 m, liegen die Kosten sogar nur bei 9.719 Euro. Durch die Verbreiterung der Reihenabstände sinken, wie die Tabelle 2 zeigt, weitere Kostenpositionen deutlich.

Gassenbreite x Stockabstand	2m x 1,2 m	4m x 1,20 m
Betriebsgröße	10 ha	20 ha
Lohn: 200 Akh x 12 Euro/Akh	2.400	
110 Akh x 12 Euro/Akh		1.320
Maschinenkosten (incl. Lese)	2.591	1.456
Gebäudekosten	260	190
Neuanlagen (25 Jahre)	1.100	600
Spezialaufwand	600	400
Zinsansatz für Boden	750	750
Sonstige Kosten	1.000	900
Kosten insgesamt:	8.701	5.616
Kosten in Euro/l bei 10.500 l	0,83	
Kosten in Euro/l bei 9.500 l		0,59
Kosten in Euro/l bei 8.500 l		0,66

Tabelle 2 | Erzeugungskosten der Traubenproduktion

Im Gegensatz zum Trauben- und Fassweinvermarkter hat der Flaschenweinvermarkter zusätzlich die Möglichkeit der aktiven Preispolitik. In der Abbildung 1 ist die Preisverteilung für Riesling-Qualitätswein in der 1,0 l-Flasche dargestellt. Es wird deutlich, dass es einen Schwerpunkt im Preisbereich von 2,81 Euro bis 3,10 Euro gibt. Ein nicht unerheblicher Anteil der Betriebe

verkauft jedoch den Riesling in der 1,0 l-Flasche für 2,50 Euro bis 2,80 Euro, während ein ebenso großer Anteil mit der Preisspanne von 3,41 Euro bis 3,70 Euro fast 1 Euro je Flasche mehr erzielt. Dieses Beispiel zeigt deutlich auf, dass in vielen selbstvermarktenden Betrieben noch Möglichkeiten der aktiven Preispolitik bestehen, die unbedingt genutzt werden müssen.

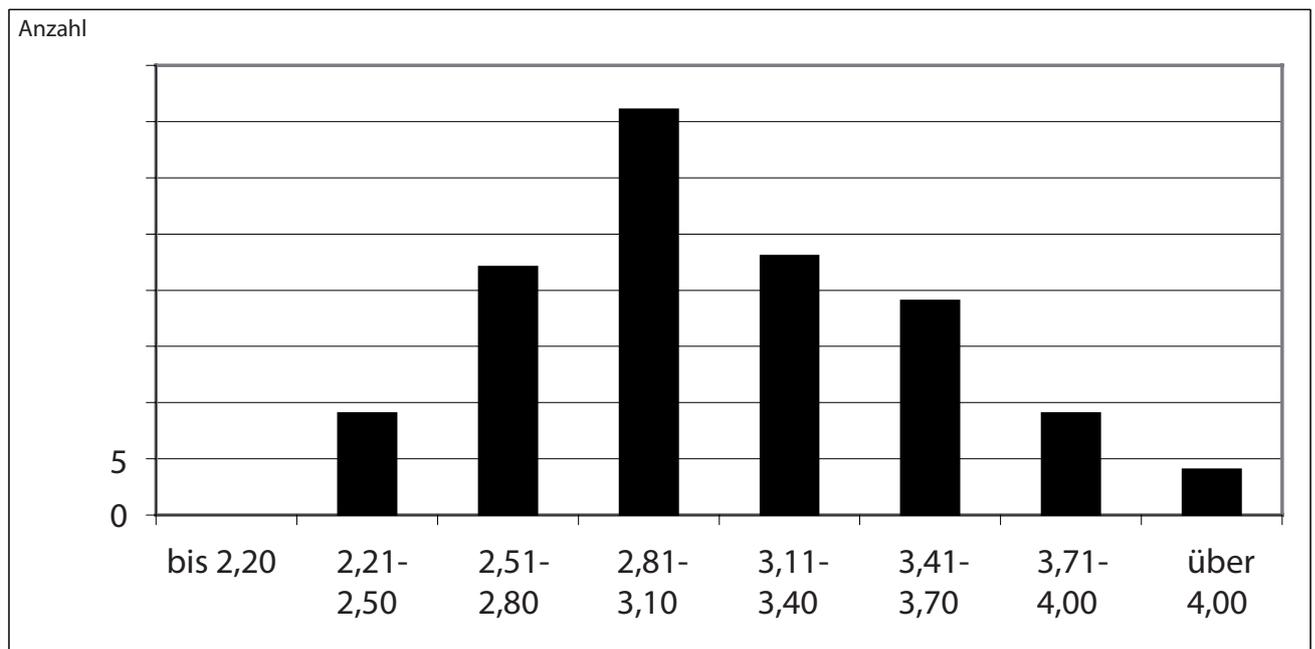


Abbildung 1 | Preisspanne Riesling QbA Pfalz