Landwirtschaftskammer Niedersachsen
19. Unternehmertag am 18. Oktober 2018 in Oldenburg

Kurzfassung des Vortrages von
Uwe Bintz,
Unternehmensberater der Landwirtschaftskammer Niedersachsen

Grenzen des Wachstums:
Die Rahmenbedingungen für die Entwicklung landwirtschaftlicher Betriebe werden sich zukünftig erheblich verändern. In den vergangenen Jahrzehnten stand das betriebliche Wachstum im Vordergrund. Aktuell versuchen immer mehr Betriebe mit den vorhandenen Produktionseinheiten eine höhere Wertschöpfung zu erzielen. Der aus der Vergangenheit dominierende Slogan „Wachsen oder Weichen“ wandelt sich eher zu dem Motto „Ist weniger mehr?“.

Die Hintergründe für diesen Wandel sind vielfältig:

- Die baurechtlichen Rahmenbedingungen geben kaum Spielraum für Wachstumsinvestitionen.
- Mangelnde Wirtschaftlichkeit von Wachstumsinvestitionen aufgrund stark steigender Kosten in den Bereichen Stallbauten, Nährstoffabgabe und Filtertechnik.
- Die Landwirte empfinden eine steigende Planungsunsicherheit hinsichtlich unsicherer Märkte, steigender Tierschutzauflagen und Schwierigkeiten, passendende Mitarbeiter zu finden.

Die Wachstumsstrategien für den Einzelbetrieb haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Wachstum findet kaum noch auf dem eigenen Hofgelände statt, sondern vielmehr über Pacht oder Zukauf fremder Produktionsstätten. Hierbei gilt es, die Vor- und Nachteile solcher Wachstumsschritte sorgfältig abzuwägen. Insgesamt kann festgestellt werden, dass Geflügelställe sowohl im Kauf- als auch im Pachtpreis deutlich höher gehandelt werden als Schweine- oder Rindviehställe.

Der wirtschaftliche Erfolg zwischen den Betrieben ist nach wie vor sehr heterogen. Der Gewinnunterschied zwischen der erfolgreichen zur weniger erfolgreichen Betriebsgruppe beträgt bei den Buchführungstestbetrieben in jedem Wirtschaftsjahr weit über 100.000 Euro. Im Vergleich zwischen den verschiedenen Tierarten war die Geflügelhaltung in ihrer Gesamtwirtschaftlichkeit der Rindvieh- und Schweinehaltung überlegen.

Der entscheidende Faktor, der für die Rentabilitätsunterschiede verantwortlich ist, ist in der Produktionsqualität begründet. Nach wie vor gibt es eine große Spannbreite in der Leistungsqualität zwischen den Landwirten. Vor dem Hintergrund geringer Wachstumschancen wird für die Gesamtwirtschaftlichkeit der Betriebe umso wichtiger, vorhandene Produktionsreserven konsequent zu nutzen. Überdurchschnittliche Deckungsbeiträge werden tendenziell im Ertragsbereich entschieden und nicht über Einsparungen bei den Direktkosten. Hierzu ist eine zeitnahe Produktionskontrolle zwingend notwendig.

Im produktionstechnischen Bereich hat der Landwirt die größten Möglichkeiten, seine Gesamtwirtschaftlichkeit zu verbessern. Investitionen die zu einer nachhaltigen Verbesserung der biologischen Leistungen führen, sind in der Regel immer rentabel.

Möglichkeiten einer höheren Wertschöpfung in ausgewählten Produktionsbereichen:

Ackerbau:
Insbesondere in den Ackerbauregionen ist eine erhöhte Bereitschaft zur Umstellung auf biologische Produktion zu beobachten. Die zu erwartenden Einbußen im Ernteertrag können durch höhere Verkaufserlöse mehr als ausgeglichen werden. Der Direktkostenaufwand ist im Bio-Anbau geringer, dafür ist der mechanische Aufwand höher. Insgesamt kann im ökologischen Landbau mit leicht höheren Deckungsbeiträgen kalkuliert werden als im konventionellen Bereich.

Der Einstieg in Sonderkulturen ist stark von regionalen Verhältnissen abhängig. Will man nicht in die Direktvermarktung einsteigen, werden entsprechende Marktpartner vor allem im nachgelagerten Bereich benötigt. Grundsätzlich gilt der Wahlspruch: „Erst muss die Vermarktung stehen, dann kann die Produktion geplant werden“.

Milchvieh:
Eine höhere Wertschöpfung ist in der Milcherzeugung nur sehr begrenzt möglich. Die von den Molkereien angebotenen Zusatzleistungen wie beispielsweise Weidemilch decken gerade die höheren Produktionskosten. Der Biomilchmarkt bleibt eine Nische und kann nur unter bestimmten Voraussetzungen eine betriebliche Alternative darstellen. Vorzugsmilch mit Direktvermarktung hat sich nur in Einzelfällen etabliert. Eine Möglichkeit der Rentabilitätssteigerung für Kuhhalter könnte sich aus der Auslagerung der Jungviehaufzucht und einer damit verbundenen Aufstockung der Milcherzeugung ergeben. Dabei kann zwischen Milchviehhalter und Jungviehaufzüchter eine „win-win-Situation“ erreicht werden.

Mastbullen:
Eine Verbesserung des Marktpreises durch höhere Haltungsstandards sind in der Bullenmast in der konventionellen Vermarktung kaum möglich. Letztlich kann eine höhere Wertschöpfung nur über besondere Vermarktungsformen erreicht werden. Chancen können sich hierbei durch digitale Direktvermarktung ergeben.

Schweinehaltung:
Der Schweinemarkt steht aufgrund des hohen Selbstversorgungsgrades bei abnehmenden Verbrauch vor schwierigen Zeiten. Die Bereitschaft zu veränderten Haltungsbedingungen haben die Landwirte durch die hohe Teilnahme an dem ITW-Programm gezeigt. Eine Wertschöpfung oberhalb des ITW-Programms bietet entweder die Biohaltung oder man findet Platz in einem Nischenprogramm. Dies kann in den meisten Fällen nur in Verbindung einer starken Integration im vor- und nachgelagerten Bereich gelingen.

Hähnchenmast:
Die konventionelle Hähnchenmast hat aufgrund des Baurechts kaum noch Wachstumschancen. Bei fast allen Betrieben gibt es sehr enge Lieferbeziehungen im vor- und nachgelagerten Bereich. Bereits über 75 % des deutschen Hähnchen- und Putenfleisches werden nach den Vorgaben der ITW erzeugt. Ein geringer Teil der Hähnchenmäster im Grenzgebiet zur Niederlande erzeugen für holländische Tierwohlprogramme mit deutlich höheren Standards. Diese Nachfrage ist allerdings gedeckt.

Chancen einer höheren Wertschöpfung wird zukünftig der Einstieg in den Biohähnchenmarkt bieten. Hier könnten Umbaumaßnahmen beispielsweise von älteren Boxenlaufställen eine Möglichkeit sein, sich einen neuen Produktionsbereich aufzubauen.

Legehennen:
Seit dem Verbot der Käfighaltung erlebt die Freilandhaltung einen massiven Aufschwung. In diesem Bereich haben sich vielfältige Haltungsstandards etabliert. Im Gegensatz zu anderen Tierarten gibt es hier nicht nur enge Lieferbeziehungen, sondern auch feste Preisabsprachen für ein, zwei oder drei Durchgänge.

Während die konventionelle Freilandhaltung kaum noch Zuwachsraten hat, ist die Investitionsbereitschaft der Landwirte in Tierschutzställe, EU-Biohaltung und in Mobilställe sehr groß. In den vergangenen Jahren haben viele Landwirte den Einstieg in diesen neuen, zukunftsträchtigen Produktionszweig gewagt. Es ist davon auszugehen, dass die Freilandhandhaltung sowohl im Tierschutz als auch in der Biohaltung und bei den Mobilställen auch in Zukunft entsprechende Perspektiven bietet.

Fazit:
Die Landwirtschaft wird zukünftig größeren Veränderungsprozessen unterworfen sein. In vielen Regionen sind die Grenzen des Wachstums erreicht.
Ziel muss es sein, die vorhandenen Stallkapazitäten effizient auszulasten. Dies kann zu einem über Leistungssteigerungen erreicht werden, oder zum anderen über eine höhere Wertschöpfung durch höhere Haltungsstandards. Hierzu bedarf es fast immer einer engen Integration mit dem vor- und nachgelagerten Bereich. Individuelle Vermarktungsformen, wie beispielsweise die Online-Vermarktung bieten zusätzliche Chancen.

Vergleicht man die Produktionszweige in Bezug auf Gesamtwirtschaftlichkeit, Werthaltigkeit von Stallanlagen und Arbeitsaufwand, war die Geflügelhaltung der Rindvieh- und Schweinehaltung in der Vergangenheit überlegen. Die Investitionsbereitschaft der Landwirte insbesondere in die Legehennenfreilandhaltung ist nach wie vor sehr groß. Vor dem Hintergrund, dass keine Futterfläche benötigt wird, dass die Nährstoffproblematik eher niedrig ist und dass der Markt aufgrund des Selbstversorgungsgrades noch Nachfragepotential bietet, wird dieser Bereich auch zukünftig für viele Landwirte interessant bleiben.