

3 Betriebswirtschaftliche Situation im Produktionsgartenbau

Dr. Doris Lange¹

3.1 Einleitung

Die zunehmende Globalisierung der Märkte für Gartenbauprodukte und die damit verbundenen Veränderungen der Marktstrukturen haben den Wettbewerbsdruck auf den deutschen Gartenbau stetig erhöht. Dies hat zu teilweise erheblichen Veränderungen der Produktionsstrukturen in den Gartenbausparten geführt und den Strukturwandel beschleunigt. Ziel dieser Untersuchung ist daher, die wirtschaftliche Entwicklung von Betrieben der verschiedenen Gartenbausparten für den Zeitraum ab 1994 zu analysieren und daraus Schlussfolgerungen für Chancen und Risiken zukünftiger Entwicklungsmöglichkeiten der Sparten sowie für den künftigen Strukturwandel abzuleiten.

Für die Analyse werden die Daten des Zentrums für Betriebswirtschaft im Gartenbau e. V. (ZBG) genutzt, das aus den Jahresabschlüssen der freiwillig am Betriebsvergleich teilnehmenden Betriebe gewonnen wird. Die Stichprobe ist im statistischen Sinn nicht repräsentativ, doch stellt sie, neben den Daten aus dem Testbetriebsnetz des BMELV, die einzige und mit einem Umfang von jährlich über 2.000 auswertbaren Jahresabschlüssen auch umfangreichste Informationsquelle gesamtbetrieblicher mikroökonomischer Daten über den Produktionsgartenbau dar. Um eine möglichst umfangreiche Stichprobengröße sicherzustellen, werden nicht nur identische Betriebe analysiert, also solche, die ihre Buchabschlüsse über den gesamten Zeitraum bereitgestellt haben, sondern alle in der Stichprobe enthaltenen Datensätze ausgewertet. Der Vorteil einer größeren Stichprobe, die mehr Differenzierungen bei den Untersuchungen erlaubt, kann nur durch den Nachteil erreicht werden, dass die Stichprobe in jedem Jahr aus teilweise unterschiedlichen Betrieben zusammengesetzt ist, was eine Ursache von Veränderungen im Zeitablauf sein kann.

Auf die Einordnung der ZBG-Stichprobe gegenüber der Grundgesamtheit aus der Gartenbauerhebung 2005 (Statistisches Bundesamt, 2006)

wird in den jeweiligen spartenbezogenen Kapiteln gesondert eingegangen.

Grundsätzlich ist zwischen Kennzahlen² auf Unternehmens- und auf Betriebsebene zu unterscheiden. Ausgehend von den Produktionsstrukturen (Produktionsflächen und Arbeitskräfte) wird zunächst die betriebliche Ebene analysiert, im Anschluss die Unternehmensebene. Kennzahlen auf Betriebsebene ermöglichen den Vergleich der Produktionsleistung von Betrieben, unabhängig von deren Finanzierungs- und Eigentumsstrukturen. Wichtige Rentabilitätskennzahlen sind der Betriebsertrag³, das Betriebseinkommen⁴ und der Reinertrag⁵. Das Betriebseinkommen ist die zentrale Kennzahl für die Ermittlung der Produktivitäten. Hier bildet das Betriebseinkommen je Arbeitskraft die Grundlage für die Differenzierung der Erfolgsgruppen der ZBG-Stichprobe in das erste und das dritte Drittel.

Auf Unternehmensebene wird als wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Rentabilität der betriebswirtschaftliche Gewinn⁶ herangezogen. Der Gewinn stellt das Entgelt für die Arbeit der nicht entlohnten Familienangehörigen (in Familienbetrieben inklusive der Betriebsleitung), für das eingesetzte Eigenkapital und für die unternehmerische Tätigkeit dar. Der Cashflow gilt als wichti-

¹ Zentrum für Betriebswirtschaft im Gartenbau e. V., Herrenhäuser Straße 2, 30419 Hannover, lange(at)zbg.uni-hannover.de

² Ausführliche Erläuterungen zu der Berechnung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen finden sich in den Veröffentlichungen zu „Kennzahlen für den Betriebsvergleich im Gartenbau“ oder können beim ZBG auf Anfrage bereitgestellt werden.

³ Der Unternehmensertrag ist das finanzielle Gesamtergebnis des Unternehmens und setzt sich neben den Erträgen aus der gärtnerischen Tätigkeit (Produktion, Dienstleistung, Handel) auch aus Erträgen aus Finanzvermögen, sowie sonstigen und neutralen Erträgen zusammen. Der Betriebsertrag unterscheidet sich vom Unternehmensertrag dadurch, dass er nur die Erträge aus der gärtnerischen Tätigkeit berücksichtigt.

⁴ Zur Berechnung des Betriebseinkommens werden vom Betriebsertrag alle Aufwandspositionen abgezogen, die nichts mit der Entlohnung von Arbeitskräften zu tun haben.

⁵ Der Reinertrag stellt das im Betrieb erwirtschaftete Entgelt für den Faktor Kapital bzw. für das eingesetzte Vermögen dar.

⁶ Der betriebswirtschaftliche Gewinn unterscheidet sich vom steuerlichen Gewinn durch die unterschiedliche Berücksichtigung von steuerlichen Sonderposten.

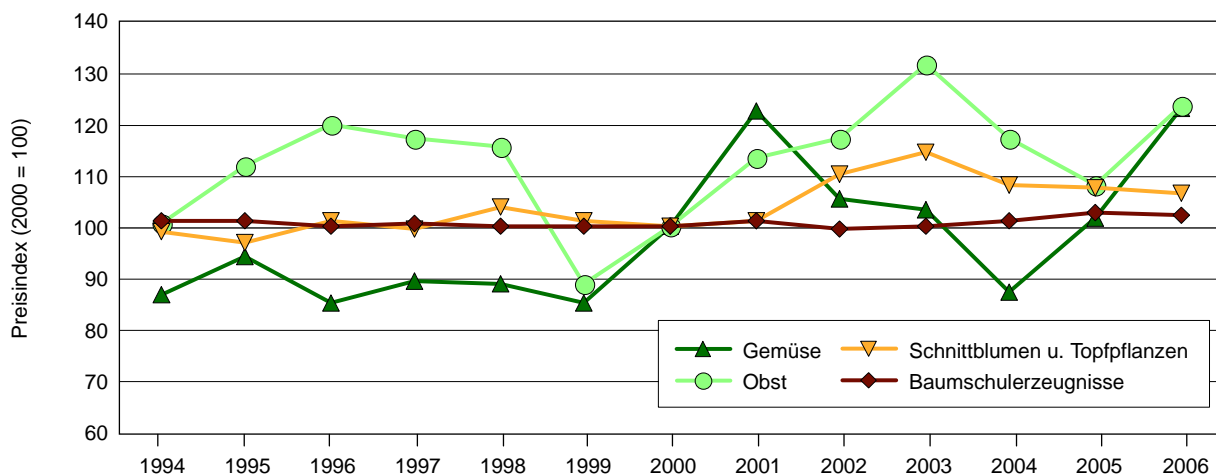
ger Indikator für die Finanz- und Ertragskraft von Unternehmen und gibt Auskunft über das Innenfinanzierungspotenzial eines Unternehmens. Kennzahlen zur Kapitalstruktur, wie z.B. der Fremdkapitalanteil am Vermögen, geben wichtige Hinweise auf die Stabilität von Unternehmen und über die Möglichkeit, Investitionen aus dem Unternehmen heraus zu finanzieren.

Investitionen gelten als wichtiger Indikator für das Wachstum von Unternehmen. Dabei wird unterschieden zwischen Brutto- und Nettoinvestitionen. Zur Berechnung der Nettoinvestitionen werden die Bruttoinvestitionen um die Abgänge im Anlagevermögen sowie die Abschreibungsbeiträge bereinigt. Die Bruttoinvestitionen stellen den in das Anlagevermögen investierten Geldbetrag dar. Sie ermöglichen allerdings noch keine Aussage über Wachstum, Stagnation oder Schrumpfung eines Betriebes oder einer Sparte. Dies wird durch die Betrachtung der Nettoinvestition deutlich. Um Betriebe unterschiedlicher Größe und Sparten miteinander vergleichen zu können werden die Investitionskennzahlen auf die Arbeitskraft bezogen.

3.2 Entwicklung der Erzeuger- und Betriebsmittelpreise

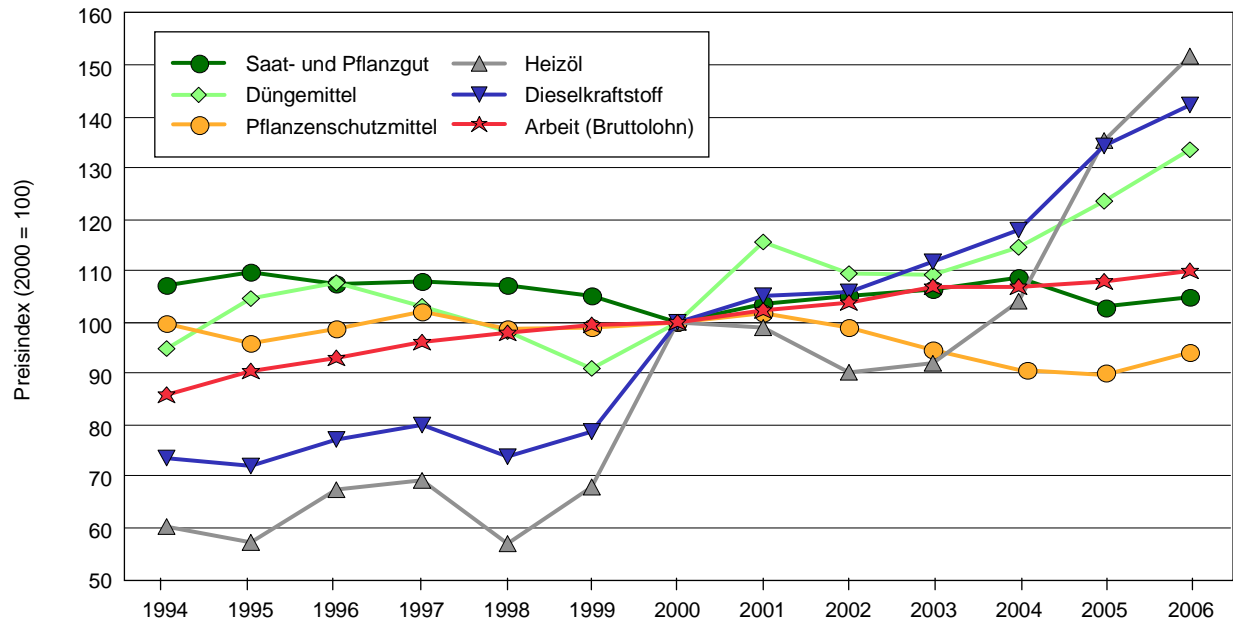
Die Entwicklung der Erzeugerpreisindizes zwischen 1994 und 2006 für die Produkte der vier wichtigsten gartenbaulichen Sparten zeigt, dass sie von Jahr zu Jahr stark schwanken können (Abbildung 3.1). Davon sind besonders der Obst- und der Gemüsebau betroffen. Der Erzeugerpreisindex für Baumschulware stagniert bis heute annähernd auf dem Niveau von 1994. Für die Erzeugerpreise von Schnittblumen und Topfpflanzen ist seit 2000 tendenziell ein leichter Anstieg festzustellen.

Gleichzeitig verteuerten sich die wichtigsten Betriebsmittel (Abbildung 3.2). Neben den Preissteigerungen für Saat- und Pflanzgut sowie Düngemittel sind in den Jahren 2000 und 2005 insbesondere die Preise für Energie (Heizöl, Strom und Dieselkraftstoff) kräftig gestiegen. Diese Entwicklungen haben in nahezu allen gartenbaulichen Produktionssparten dazu geführt, dass die Produktionskosten in dem betrachteten Zeitraum angestiegen sind und sich das Verhältnis von Erzeuger- zu Betriebsmittelpreis verschlechtert hat.



Quelle: Statistisches Bundesamt (verschiedene Jahrgänge).

Abbildung 3.1
Entwicklung der Erzeugerpreisindizes gartenbaulicher Produkte



Quelle: Statistisches Bundesamt (verschiedene Jahrgänge).

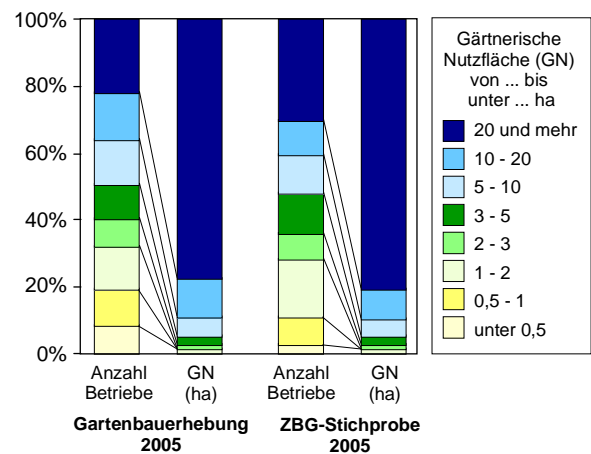
Abbildung 3.2
Entwicklung der Preisindizes ausgewählter Betriebsmittel

3.3 Betriebswirtschaftliche Situation im Gemüsebau

3.3.1 Einordnung der ZBG-Stichprobe

Die Strukturentwicklung im deutschen Gemüsebau ist seit Jahren geprägt von einem starken Flächenzuwachs bei gleichzeitig sinkender Anzahl der Betriebe. Nach der Gartenbauerhebung von 2005 erfolgt die deutsche Gemüseproduktion größtenteils in den 4.059 spezialisierten Betrieben der Sparte Gemüsebau mit dem Schwerpunkt der Erzeugung (siehe Kapitel 2.3) auf einer Fläche von 67.998 ha (Statistisches Bundesamt, 2006). Im Vergleich dazu setzt sich die Stichprobengröße des ZBG im Mittel der Jahre aus bundesweit rund 170 Gemüsebetrieben mit einer Fläche von insgesamt 2.828 ha zusammen. Die Betriebe sind etwa zur Hälfte in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz angesiedelt. Mit dieser Stichprobe werden bundesweit knapp 5 % aller Betriebe des spezialisierten Gemüsebaus und gut 4 % der gärtnerischen Nutzfläche dieser Sparte abgedeckt. Die Verteilung der Betriebe aus der ZBG-Stichprobe auf die unterschiedlichen Betriebsgrößenklassen für das Jahr 2005 entspricht sowohl für die gärtnerische Nutzfläche als auch für die Anzahl Betriebe annähernd der Grundgesamtheit der Gartenbauerhebung 2005 (Abbildung 3.3), sodass davon ausgegangen wird, dass die Zusammensetzung der ZBG-Stich-

probe annähernd repräsentativ ist.



n = 166.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006); ZBG (2007).

Abbildung 3.3
Strukturvergleich der spezialisierten Gemüsebaubetriebe aus der Gartenbauerhebung mit der ZBG-Stichprobe nach Betriebsgrößenklassen für das Jahr 2005

Gut 80 % der Betriebe aus der ZBG-Stichprobe lassen sich, bezogen auf das Jahr 2005, mit über 75 % der Einnahmen dem Absatzweg der indirekten Vermarktung zuordnen. Knapp 20 % sind

Gemüsebaubetriebe, die mehr als 75 % ihrer Einnahmen aus dem Direktabsatz erwirtschaften.

Da über 90 % der indirekt absetzenden Betriebe (138 Betriebe) entweder auf die Gemüseproduktion im Freiland oder auf die Produktion unter Glas spezialisiert⁷ sind und deutliche strukturelle Unterschiede zwischen beiden Spezialisierungen bestehen, werden sie getrennt analysiert. Zunächst wird für die verschiedenen Absatzwege ein kurzer Überblick anhand einiger wichtiger Kennzahlen gegeben.

3.3.2 Gemüseproduktion für den direkten und indirekten Absatz

Direkt und indirekt vermarktende Betriebe weisen große Unterschiede in ihren Strukturmerkmalen auf. Nachfolgend werden deshalb die Entwicklungen beider Betriebsgruppen anhand wichtiger Struktur- und Erfolgskennzahlen für die Zeit von 1994 bis 2006 zusammenfassend dargestellt.

Produktionsflächen und Arbeitskräfte

Direkt vermarktende Betriebe der ZBG-Stichprobe bewirtschaften im Zeitraum zwischen 1994 und 2006 im Jahresmittel eine gärtnerische Grundfläche von 3,7 bis 6,1 ha mit einer durchschnittlichen Gewächshausfläche von rund 1.500 bis 3.000 m². Im Betrachtungszeitraum ist trotz jährlicher Schwankungen tendenziell eine leichte Zunahme der Produktionsflächen zu beobachten (Tabelle A3.1⁸).

Die indirekt vermarktenden Betriebe sind dagegen wesentlich größer. Seit 1994 ist ein deutlicher Flächenzuwachs festzustellen. Bis zum Jahr 2000 hat sich die Produktionsfläche um 80 % auf gut 14 ha je Betrieb vergrößert. Nach einem Flächenrückgang in den Jahren 2002 bis 2004 ist die im Durchschnitt bewirtschaftete Fläche wieder auf etwa 14 ha je Betrieb angestiegen. Gleichzeitig sind auch die Gewächshausflächen gewachsen. Während 1994 im Durchschnitt 3.400 m² Gewächshausfläche je Betrieb genutzt

wurde, sind es im Jahr 2006 bereits rund 6.800 m² (Tabelle A3.1).

Während in den direkt vermarktenden Betrieben im Betrachtungszeitraum zwischen 3,2 und 5,2 Voll-AK je Betrieb beschäftigt sind, hat sich die Anzahl der Arbeitskräfte je Betrieb in Gemüsebetrieben mit indirekter Vermarktung im Zeitraum zwischen 1994 und 2006 nahezu verdoppelt (Tabelle A3.1).

Ertragsentwicklung

In den Jahren von 1994 bis 2006 erzielten direkt vermarktende Gemüsebetriebe im Jahresmittel einen Betriebsertrag⁹ zwischen 140.000 und 220.000 € je Betrieb. In Bezug auf die Fläche wurden zwischen 2,40 und 4,60 € je Einheitsquadratmeter¹⁰ (EQM), und bezogen auf die Arbeitskraft zwischen 40.000 und 72.000 € erlöst, tendenziell ist hier ein geringer Anstieg des Betriebsertrages je AK festzustellen (Tabelle A3.1).

Im Vergleich zu den direkt vermarktenden Betrieben ist das durchschnittliche Ertragsniveau je Betrieb der indirekt vermarktenden Betriebe wesentlich höher. Die Ertragsentwicklung dieser Betriebsgruppe zeigt von 1995 bis zum Jahr 2000 im Durchschnitt einen Anstieg von durchschnittlich 254.000 € je Betrieb um rund 75 %. Nach einer stagnierenden bzw. schwach rückläufigen Entwicklung sind seit 2004 die Durchschnittserträge um 60 % erneut stark gewachsen und liegen im Jahr 2006 bei durchschnittlich 670.000 € je Betrieb (Tabelle A3.1). Je Flächeneinheit entspricht dies einem Anstieg von etwa 2,1 auf 3,2 € je EQM bzw. von 52.600 auf 68.400 € je AK (Tabellen A3.3 und A3.4).

⁷ Als Klassifizierungsmerkmal des wirtschaftlichen Tätigkeitsschwerpunktes wird der Standarddeckungsbeitrag (SDB) verwendet. Als spezialisiert gelten Betriebe, deren SDB über 75 % einer Produktionsrichtung zuzuordnen ist.

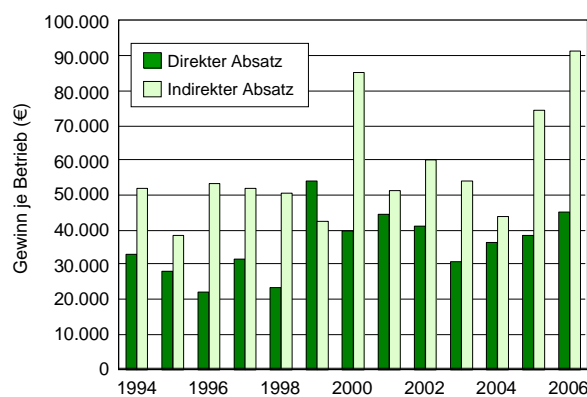
⁸ Der umfangreiche Anhang zu diesem Beitrag wird von der Autorin auf Nachfrage gerne zur Verfügung gestellt. Die Kontaktdaten finden Sie am Anfang dieses Beitrags.

⁹ Beim Ertrag ist zu unterscheiden zwischen dem Betriebsertrag (BE) und dem Unternehmensertrag (UE). Der Betriebsertrag weist alle Erträge der gärtnerischen Tätigkeit aus Produktion, Handel und Dienstleistung aus. Er unterscheidet sich vom finanziellen Gesamtergebnis eines Unternehmens, also dem Unternehmensertrag, dadurch, dass Erträge aus Finanzvermögen sowie sonstige und neutrale Erträge nicht mit berücksichtigt werden. Da in allen Auswertungsjahren die Differenz zwischen Unternehmens- und Betriebsertrag sehr gering ist (< 5 % des UE) und zudem die betriebliche Leistungserstellung im Vordergrund steht, wird in den nachfolgenden Ausführungen der Betriebsertrag in den Mittelpunkt gestellt. Angaben zum Unternehmensertrag der verschiedenen Betriebsgruppen finden sich in den Tabellen A3.2 im Anhang.

¹⁰ Der EQM wird als Flächenbezugsgröße verwendet, um unterschiedlich intensiv genutzte Flächen miteinander vergleichen zu können.

Gewinnentwicklung

Die Gewinnentwicklung der direkt vermarktenden Gemüsebaubetriebe weist im Zeitraum von 1994 bis 2006 relativ große Schwankungen ohne einen klaren Trend auf. Der durchschnittliche Gewinn liegt im langjährigen Mittel mit 36.000 € je Betrieb auf einem sehr niedrigen Niveau (Abbildung 3.4). Entsprechend schwach ist die Einkommenssituation der Unternehmerfamilien. Mit Ausnahme der Jahre 1999, 2001 und 2006 wurden jährlich im Mittel weniger als 25.000 € Gewinn je Fam-AK erwirtschaftet. Der Cashflow unterstreicht mit einem Wert von etwa 52.000 € je Betrieb im langjährigen Mittel das vielfach geringe Potenzial der direkt vermarktenden Betriebe für Investitionen und Wachstum (Tabelle A3.1), da von dem Cashflow noch die Privatentnahmen zu decken sind. Nach deren Abzug verbleibt in vielen dieser Betriebe kaum noch Geld für investive Zwecke.



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.4
Entwicklung des durchschnittlichen Gewinns von Gemüsebaubetrieben mit direkter und indirekter Vermarktung

Die indirekt vermarktenden Betriebe haben den durchschnittlichen Gewinn je Betrieb im Betrachtungszeitraum fast verdoppelt (Abbildung 3.4) und erreichen im langjährigen Mittel einen durchschnittlichen Gewinn von 57.700 € je Betrieb. Im Vergleich zu den Direktvermarktern ist auch die Einkommenssituation mit rund 31.400 € Gewinn je Fam-AK im langjährigen Mittel wesentlich besser. Der Zuwachs im Cashflow von im Mittel 72.800 auf etwa 138.000 € je Betrieb verdeutlicht die positive Entwicklung und stellt mit gut 90.000 € je Betrieb im langjährigen Mittel

ausreichend Liquiditätsreserven für Privatentnahmen, Tilgung und Investitionen zu Verfügung.

Vermögens- und Kapitalstruktur, Investitionstätigkeit

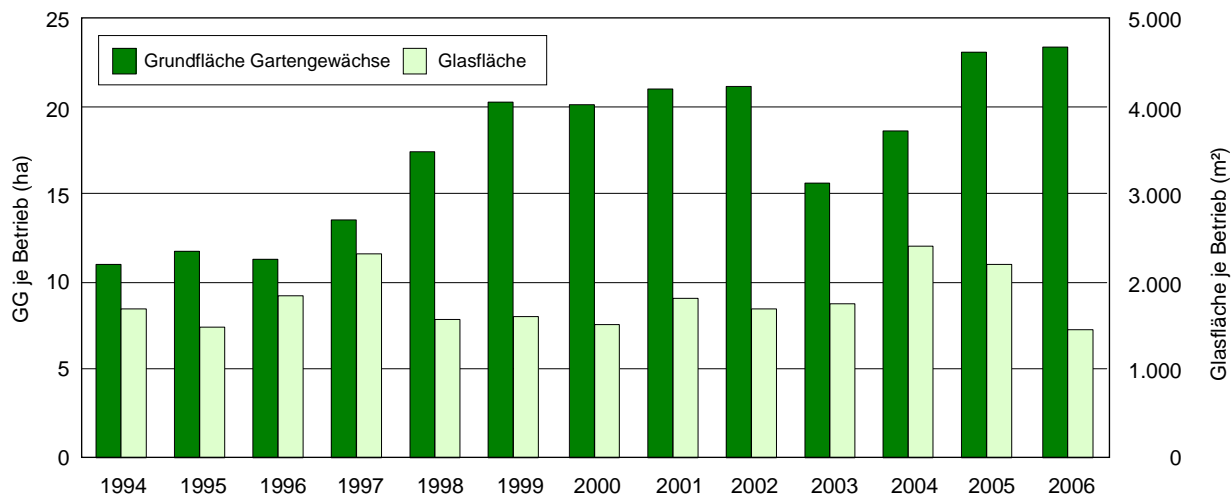
Entsprechend der schwierigen Finanzlage der direkt vermarktenden Gemüsebetriebe stieg der Fremdkapitalanteil je Betrieb an. Die im Durchschnitt aller direkt absetzenden Betriebe selten positiven Nettoinvestitionen einzelner Auswertungsjahre sind jeweils auf die Investitionstätigkeit einzelner Betriebe zurückzuführen. Die Betriebe leben zum überwiegenden Teil von ihrer Substanz (Tabelle A3.1).

Die indirekt absetzenden Gemüsebetriebe zeigen für die im Untersuchungszeitraum ausgewiesenen Vermögenswerte etwa eine Verdoppelung des eingesetzten Kapitals je Betrieb. Gleichzeitig vergrößerte sich der Fremdkapitalanteil am Vermögen. Die zwar geringen aber stetig positiven Nettoinvestitionen je AK deuten auf eine im Mittel verhaltene, aber in Einzelfällen größere Investitionstätigkeit hin (Tabelle A3.1).

3.3.3 Produktionsflächen und Arbeitskräfte von Gemüsebaubetrieben mit Freiland- und Unterglasproduktion

Die in der ZBG-Stichprobe vertretenen Freilandbetriebe vergrößerten ihre Produktionsfläche seit 1994 im Mittel von 11,0 auf 23,5 ha je Betrieb. Gleichzeitig ist die mittlere Glasfläche in diesen Betrieben nicht angestiegen, was die zunehmende Spezialisierung der Freilandbetriebe auf den Freilandanbau unterstreicht (Abbildung 3.5). Zudem hat sowohl die Anzahl flächenstarker Freilandbetriebe von über 20 ha als auch die von diesen Betrieben bewirtschaftete Fläche in der ZBG-Stichprobe kontinuierlich zugenommen. Während im Jahr 1994 etwa 10 % der Freilandbetriebe mit einer Fläche von über 20 ha knapp 44 % der Produktionsfläche bewirtschaftete, sind es heute 30 % der Betriebe, die 81 % der Fläche bewirtschaften.

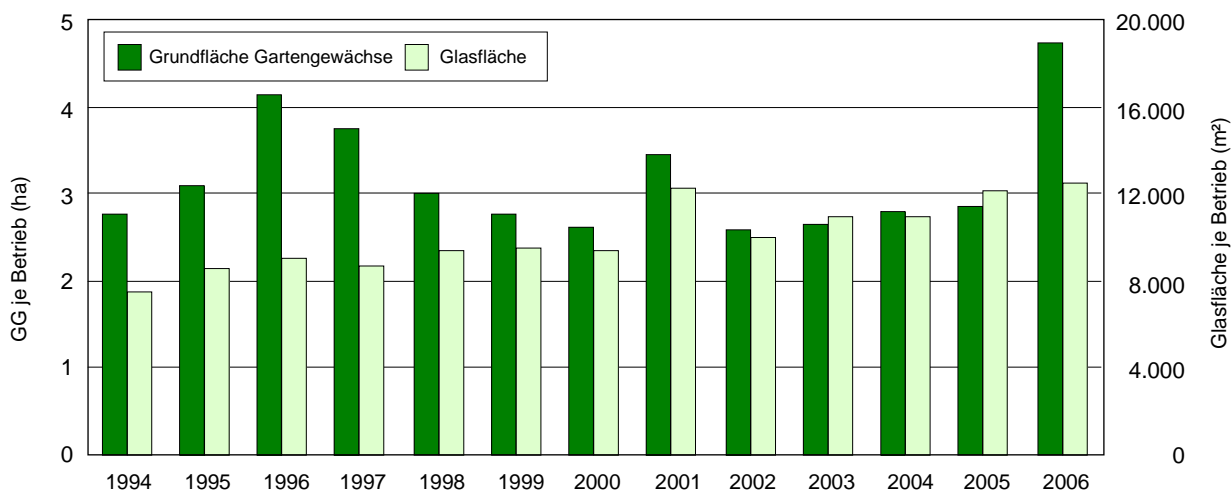
Eine ähnliche Entwicklung ist auch in den spezialisierten Betrieben der Gemüseproduktion unter Glas festzustellen. Während die gärtnerische Grundfläche der Betriebe im Durchschnitt zwischen 2,7 und 4,7 ha je Betrieb schwankt, sind die Gewächshausflächen im Mittel von 7.500 auf 12.500 m² je Betrieb gewachsen (Abbildung 3.6).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.5

Entwicklung der durchschnittlichen Produktions- und Glasfläche je Betrieb für Gemüsebetriebe mit Freilandproduktion



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.6

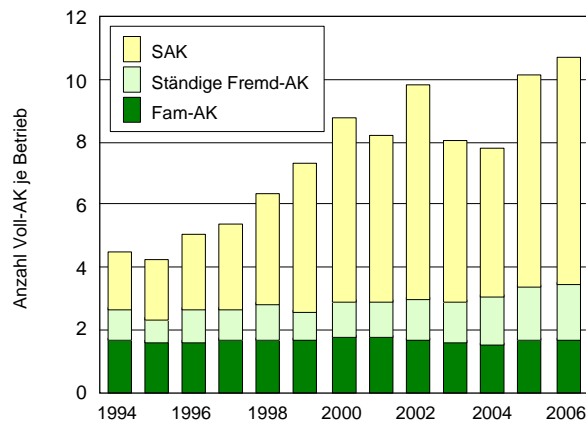
Entwicklung der durchschnittlichen Produktions- und Glasfläche je Betrieb für Gemüsebetriebe mit Unter-glasproduktion

Im Gartenbau sind ständige und nicht-ständige Arbeitskräfte beschäftigt. Zu den ständigen AK zählen sowohl die nicht entlohnten Fam-AK als auch die festangestellten FremdAK. Die Anzahl der nicht entlohnten Fam-AK unterliegt im Betrachtungszeitraum nur geringen Schwankungen. Im Mittel aller Freiland- und Unter-glasbetriebe werden zwischen 1,5 und 1,8 Fam-AK je Betrieb eingesetzt.

Im Freilandgemüsebau, der traditionell einen hohen Anteil an Saison-AK beschäftigt, sind die

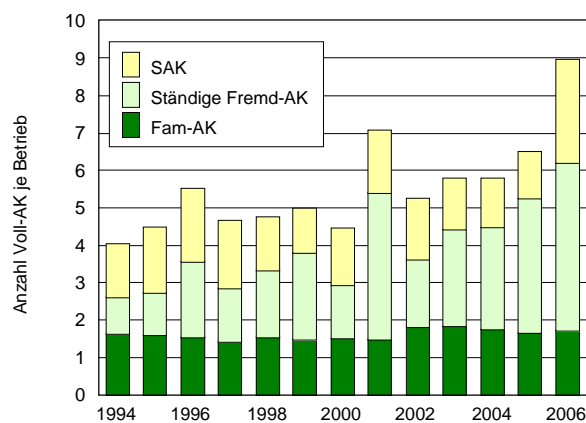
Anzahl der Saison-AK je Betrieb und ihr Anteil am gesamten Arbeitseinsatz weiter angestiegen. Zwar vergrößerte sich auch die Anzahl der ständigen Fremd-AK je Betrieb, ihr Anteil ist mit unter 20 % am gesamten Arbeitseinsatz aber sehr gering (Abbildung 3.7). Der Lohnaufwand je entlohnter AK schwankt im Betrachtungszeitraum zwischen 13.700 und 16.700 € jährlich und hat nach einem rückläufigen Trend zwischen 1994 und 2004 leicht zugenommen.

Dagegen werden in der Unterglasproduktion deutlich mehr feste Fremd-AK eingesetzt. Deren Anzahl verdreifachte sich im Zeitverlauf. Gleichzeitig wurden auch mehr Saison-AK beschäftigt. Ihr Anteil am gesamten Arbeitseinsatz blieb aber etwa konstant (Abbildung 3.8). Das Lohnniveau über alle AK war im Unterglasgemüsebau bis zum Jahr 2000 mit unter 14.000 € je entlohnter AK das niedrigste in allen Betriebsgruppen. Seitdem stiegen die Lohnaufwendungen auf etwa 17.000 €/AK und sind damit auf gleicher Höhe wie in den Freilandbetrieben.



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.7
Entwicklung des Arbeitseinsatzes im Freilandgemüsebau

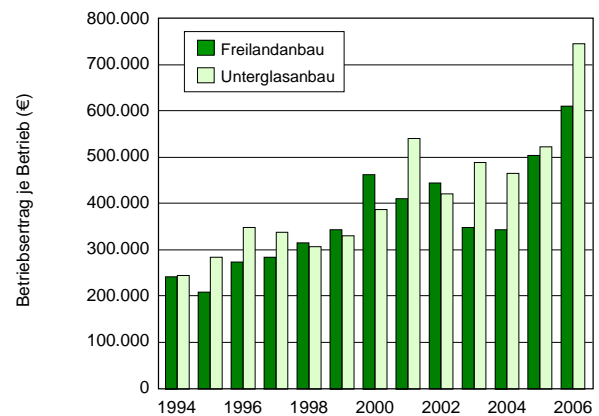


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.8
Entwicklung des Arbeitseinsatzes im Unterglasgemüsebau

3.3.4 Ertragsentwicklung

In den Jahren von 1994 bis 2006 erzielten Gemüsebetriebe mit Freilandanbau im Jahresmittel einen Betriebsertrag, der von 242.000 auf 611.000 € je Betrieb gestiegen ist (Abbildung 3.9). In den Betrieben mit Unterglasproduktion sind die jährlichen Durchschnittserträge je Betrieb von etwa 245.000 auf 745.000 € gewachsen. In beiden Betriebsgruppen ergeben sich große Unterschiede zwischen der erfolgreichen und den weniger erfolgreichen Betrieben (Tabelle A3.2 und A3.3 im Anhang).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

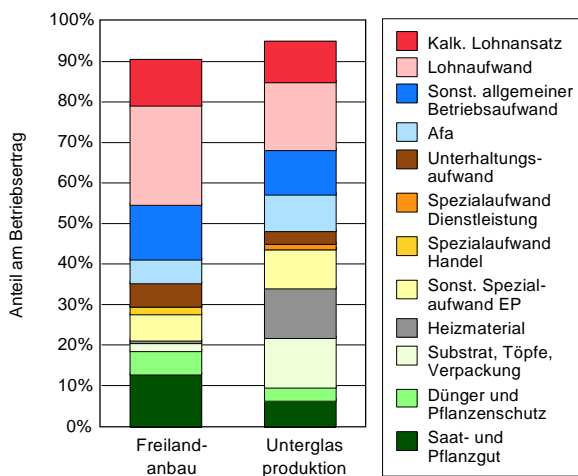
Abbildung 3.9
Entwicklung des Betriebsertrages je Betrieb in spezialisierten Gemüsebaubetrieben des Freiland- und Unterglasanbaus zwischen 1994 und 2006

3.3.5 Aufwandsstrukturen

Zum Betriebsaufwand (BA) gehören alle Aufwandspositionen, die der gärtnerischen Tätigkeit zuzuordnen sind. Hierzu zählen neben dem Spezialaufwand für Eigenproduktion (Saat- und Pflanzgut, Dünger und PSM, Töpfe, Verpackung und Substrat, Heizmaterial), sowie Handel und Dienstleistungen auch der Aufwand für AfA¹¹, Unterhaltung und Reparatur sowie der Lohnaufwand und der sonstige allgemeine Betriebsaufwand. Neben dem Lohnaufwand wird auch der kalkulatorische Lohnansatz für die nicht entlohnten Fam-AK ausgewiesen. Die Differenz zwischen Betriebsertrag und Betriebsaufwand kennzeichnet das Roheinkommen des Betriebes.

¹¹ AfA: Absetzung für Abnutzung.

In spezialisierten Gemüsebetrieben mit Freilandproduktion sind der Lohn inklusive des Lohnansatzes für Fam-AK mit über einem Drittel (35 %) und der Spezialaufwand für Eigenproduktion mit gut einem Viertel (28 %) des Betriebsertrages die dominierenden Aufwandspositionen. Rund ein Viertel des Betriebsertrages entfällt auf den allgemeinen Betriebsaufwand und nur gut 2 % auf den Aufwand für Handel (Abbildung 3.10). Der Anteil des Betriebsaufwandes mit Lohnansatz machte im Zeitraum von 1994 bis 2006 zwischen 88 und 103 % des Betriebsertrags aus.



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.10

Anteil der Aufwandspositionen spezialisierter Gemüsebetriebe mit Freilandanbau und Unterglasproduktion am Betriebsertrag für das Jahr 2006

In der Unterglasproduktion ist dagegen der Spezialaufwand für Eigenproduktion mit 45 % des Betriebsertrages der bedeutendste Faktor. Davon erreicht allein der Aufwand für Heizenergie 12 % des Betriebsertrages. Lohnaufwand und Lohnansatz stellen mit gut einem Viertel des Betriebsertrages ebenfalls eine wichtige Aufwandsposition dar (Abbildung 3.10). Zwischen 1994 und 2006 bewegte sich der Betriebsaufwand inklusive Lohnansatz zwischen 91 und 98 % des Betriebsertrages.

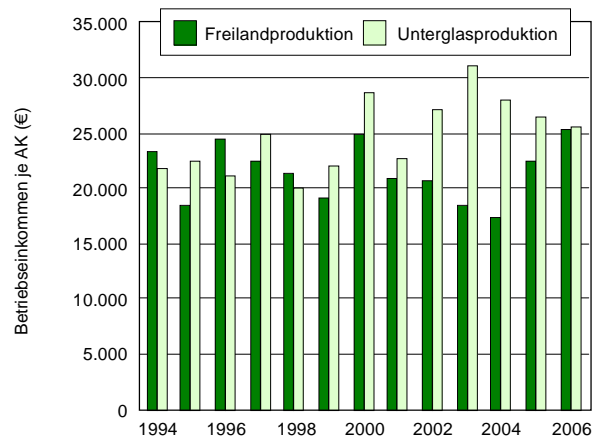
3.3.6 Produktivität

Die Produktivität beschreibt das Verhältnis von Input zu Output. Produktivitäten können physisch ausgewiesen werden. Häufig werden jedoch zur Erleichterung von Vergleichen monetäre Outputgrößen auf eine physische Inputgröße, i. d. R. die Fläche oder die Arbeit, bezogen. Um einen

Vergleich unterschiedlich intensiv genutzter Flächen zu ermöglichen, wird als Vergleichsgröße der Einheitsquadratmeter (EQM)¹² verwendet.

Für die spezialisierten Betriebe der Gemüseproduktion im Freiland weisen die Produktivitätskennzahlen jährliche Schwankungen ohne klaren Trend auf. Die Arbeitsproduktivität, gemessen am Betriebseinkommen je AK, schwankt zwischen 17.500 im Jahr 2004 und 25.400 € im Jahr 2006 und liegt im langjährigen Mittel bei etwa 21.600 € (Abbildung 3.11). Auch die Flächenproduktivität stagniert im Betrachtungszeitraum auf etwa gleichbleibendem Niveau (langjähriges Mittel: 0,79 € BE je EQM). Die je Arbeitskraft bewirtschaftete Fläche schwankt ohne erkennbaren Trend im Durchschnitt zwischen 1,95 im Jahr 2003 und 2,77 ha GG¹³ je AK im Jahr 1999.

Die Unterschiede zwischen den Erfolgsgruppen sind sehr deutlich. Das Betriebseinkommen je EQM ist im langjährigen Mittel des 1. Drittels doppelt so hoch wie das des 3. Drittels. Das Betriebseinkommen je AK des 1. Drittels ist sogar dreimal so hoch wie das des 3. Drittels. Entsprechende Unterschiede sind auch in der je AK bewirtschafteten Fläche zu erkennen. Während in den erfolgreichen Betrieben im langjährigen Mittel etwa 2,0 ha je AK bewirtschaftet werden, sind es im 3. Drittel nur rund 1,7 ha je AK (Tabellen A3.6 und A3.7).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.11

Entwicklung der Arbeitsproduktivität spezialisierter Gemüsebetriebe mit Freilandproduktion und Unterglasanbau

¹² Nähere Erläuterungen in „Kennzahlen für den Betriebsvergleich im Gartenbau“ des ZBG.

¹³ GG: Grundfläche der Gartengewächse.

Die Betriebe der Gemüseproduktion unter Glas haben seit 1994 leichte Produktivitätszuwächse erreicht. Das Betriebseinkommen je AK stieg von 1994 bis 2003 im Mittel von 21.700 auf 31.100 € an, seitdem ist es rückläufig, liegt aber immer noch über dem Wert von 1994 (Abbildung 3.11). Bezogen auf die Fläche zeichnet sich beim Betriebseinkommen ebenfalls ein positiver Trend mit einem Anstieg von 1,0 auf 1,5 € je EQM ab. Gleichzeitig verringerte sich die je AK bewirtschaftete Glasfläche, was auf eine zunehmende Intensivierung der Produktion schließen lässt.

Auch in dieser Betriebsgruppe ergeben sich große Leistungsunterschiede zwischen den erfolgreichen und weniger erfolgreichen Betrieben. Im Zeitverlauf ist der Abstand zwischen den Erfolgsgruppen größer geworden (Tabellen A3.8 und A3.9).

3.3.7 Rentabilität

Zur Beurteilung der Rentabilität auf Betriebsebene können das Betriebseinkommen, der Reinertrag und die Reinertragsdifferenz herangezogen werden. Im Folgenden wird anhand des Reinertrages untersucht, ob die Wertschöpfung für eine vollständige Entlohnung der eingesetzten Arbeit ausreichend war.

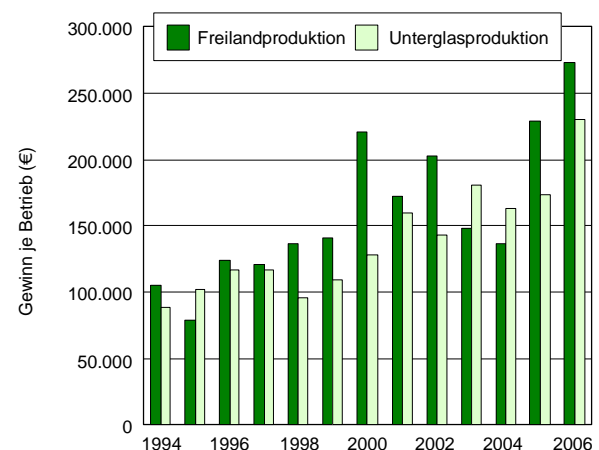
Das seit 1994 im Durchschnitt erwirtschaftete Betriebseinkommen in auf die Freilandproduktion spezialisierten Gemüsebaubetrieben liegt zwischen 105.000 und 273.000 € je Betrieb. Nach Abzug des Lohnaufwandes und des kalkulatorischen Lohnansatzes verbleibt der Reinertrag, der in vier Auswertungsjahren (1995, 1999, 2003 und 2004) negativ war und damit nicht zur Abdeckung des Lohnansatzes ausreichte. Die Unterschiede zwischen den Erfolgsgruppen sind entsprechend ausgeprägt. Während die Gruppe der erfolgreichen Betriebe im Mittel in jedem Jahr eine Verzinsung des eingesetzten Vermögens in mindestens der Höhe des kalkulatorischen Zinsansatzes erwirtschafteten, reichte das Betriebseinkommen im Durchschnitt der Betriebe des 3. Drittels nur im Jahr 2000 zur vollständigen Abdeckung der eingesetzten Arbeit (Tabelle A3.10). In ähnlicher Weise stellt sich auch die Entwicklung der Unterglasbetriebe dar (Tabelle A3.11).

3.3.8 Gewinn und Cashflow

Neben dem Erfolg der Produktionsaktivitäten auf betrieblicher Ebene ist der Erfolg auf Unterneh-

mensebene entscheidend für weitere Entwicklungsmöglichkeiten von Unternehmen und Betrieb. Der Erfolg des Unternehmens wird anhand des betriebswirtschaftlichen Gewinns gemessen. Der Gewinn je Fam-AK wird als Indikator für das Familieneinkommen verwendet. Darüber hinaus dokumentiert der Cashflow das Potenzial eines Unternehmens, Finanzmittel für zukünftige Investitionen bereitzustellen.

Der Gewinnentwicklung in spezialisierten Gemüsebetrieben des Unterglas- und Freilandbaus zeigt ebenfalls jährlich große Schwankungen, allerdings bei einem positiven Trend (Abbildung 3.12). Im langjährigen Mittel lag der Durchschnittsgewinn je Freilandbetrieb bei 55.200 € und 61.300 € je Betrieb in den Unterglasbetrieben. Auffällig sind die großen Unterschiede zwischen dem 1. und 3. Drittel beider Betriebsgruppen. Während die erfolgreichen Betriebe im langjährigen Mittel 96.400 € je Betrieb im Freiland bzw. 116.000 € je Betrieb unter Glas erzielten, erwirtschaftete das 3. Drittel nur etwa ein Zehntel davon (Tabellen A3.12 und A3.13).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

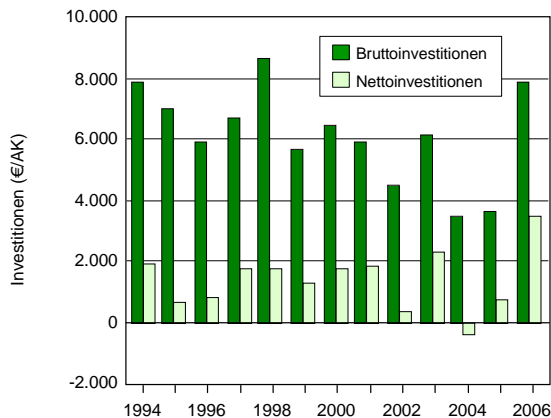
Abbildung 3.12

Entwicklung des durchschnittlichen Gewinns von Gemüsebetrieben mit Produktion im Freiland und unter Glas in den Jahren 1994 bis 2006

Aufgrund der höheren AfA in den Unterglasbetrieben ist der Cashflow dieser Betriebsgruppe höher als der von den Freilandbetrieben (Tabellen A3.12 und A3.13). Als Folge der positiven Gewinnentwicklung in den Jahren 2005 und 2006 ist ein Zuwachs im Cashflow sowohl in Freiland- als auch in Unterglasbetrieben zu verzeichnen.

3.3.9 Kapitalstruktur und Investitionstätigkeit

Der Fremdkapitalanteil am Vermögen von Gemüsebetrieben mit Freilandanbau schwankt im Betrachtungszeitraum zwischen 34 und 46 % am Vermögen. Gleichzeitig vergrößerte sich das im Mittel eingesetzte Vermögen von 307.000 auf 606.000 € je Betrieb. Das Wachstum einiger Betriebe zeichnet sich in den zwar niedrigen aber mit Ausnahme des Jahres 2004 konstant positiven Nettoinvestitionen je AK ab (Abbildung 3.13).

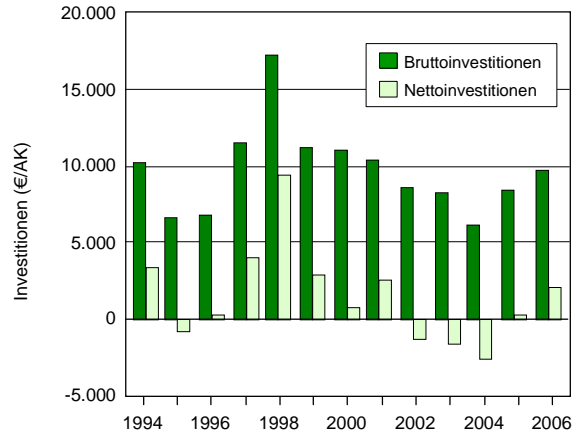


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.13

Brutto- und Nettoinvestitionen je Arbeitskraft in spezialisierten Freilandbetrieben

Die Entwicklung der Unterglasbetriebe verdeutlicht den Weg hin zur kapitalintensiven Produktion. Der Kapitaleinsatz je AK vergrößerte sich im Betrachtungszeitraum in dieser Betriebsgruppe, gleichzeitig veränderte sich auch das Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital hin zu einem höheren Fremdkapitalanteil. Die gute Finanzlage der Betriebe in 1997 führte im Folgejahr zu größeren Wachstumsinvestitionen in einigen Betrieben. Im Anschluss ist die Investitionstätigkeit allerdings bis zum Jahr 2004 sehr stark zurückgegangen und scheint seitdem wieder zu steigen (Abbildung 3.14).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.14

Brutto- und Nettoinvestitionen je Arbeitskraft in spezialisierten Unterglasbetrieben

3.3.10 Zusammenfassung und Fazit

Die Analyse der betriebswirtschaftlichen Situation im Gemüsebau zeigt für den indirekten Absatz, dass im Bereich der Freilandproduktion zunehmend flächenstarke Betriebe wirtschaftlich erfolgreich sind und kleinere Freilandbetriebe verstärkt in der Gruppe der weniger erfolgreichen Betriebe vertreten sind. Diese Entwicklung zeichnet sich, wenn auch nicht derart ausgeprägt, ebenso in der Unterglasproduktion ab. Auch hier sind größere Produktionseinheiten unter Glas stärker unter den erfolgreicherer Betrieben vorzufinden.

Die Gemüseproduktion für den Direktabsatz hat nur für einen kleinen Anteil der gemüsebaulichen Produktion eine Bedeutung (Kapitel 4.1.3). Die strukturelle und wirtschaftliche Entwicklung der Betriebe in der ZBG-Stichprobe verdeutlicht die insgesamt schwierige wirtschaftliche Situation dieser Betriebsgruppe. Gleichwohl deutet die breite Streuung der Einzelergebnisse darauf hin, dass es unter den Direktvermarktern Betriebe gibt, die sehr erfolgreich wirtschaften. Gleiches gilt prinzipiell auch für die indirekt absetzenden Betriebe mit den o. g. Spezialisierungsrichtungen. Welche externen und internen Faktoren den wirtschaftlichen Erfolg bedingen, lässt sich ausschließlich aus Kennzahlen- und Strukturvergleichen nicht erschließen. Allerdings scheint die Betriebsgröße insbesondere beim indirekten Absatz ein wichtiger Faktor zu sein. Es ist außerdem sehr wahrscheinlich, dass die Unternehmerpersönlichkeit eine tragende Rolle dabei spielt. Darüber hinaus hat auch das betriebliche

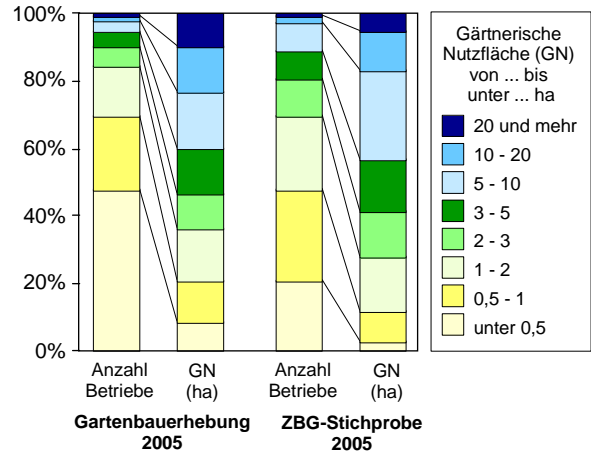
Umfeld einen großen Einfluss, wie beispielsweise die Lage des Betriebes bei der Direktvermarktung ab Hof, der Zugang zu Absatzorganisationen oder die Verfügbarkeit von Betriebsberatung vor Ort.

Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass der Strukturwandel im Gemüsebau fortschreiten wird. Wie die Entwicklungen aus der Gartenbauerhebung 2005 zeigen, hat der zunehmende Wettbewerbsdruck im Gemüsebau viele kleine Betriebe zur Aufgabe gezwungen und ein starkes Flächenwachstum einzelner Betriebe begünstigt. Es ist zu erwarten, dass die wirtschaftliche Lage besonders für bislang weniger erfolgreiche Betriebe schwieriger und den Druck zur Betriebsaufgabe in dieser Gruppe verstärken wird. Die großen Betriebe stehen im Mittel deutlich stabiler da. Daher werden sie voraussichtlich weiter wachsen und auch in der Anzahl zunehmen.

3.4 Betriebswirtschaftliche Situation im Zierpflanzenbau

3.4.1 Einordnung der ZBG-Stichprobe

Die Gartenbauerhebung von 2005 weist bundesweit 5.882 spezialisierte Betriebe der Sparte Zierpflanzenbau mit einer Produktionsfläche von 7.551 ha aus (Statistisches Bundesamt, 2006). Fast 30 % der Fläche (2.184 ha) wurden im geschützten Anbau in 5.646 Betrieben bewirtschaftet, allein 2.874 ha in 1.521 Betrieben in NRW. Die Daten des ZBG für den Zierpflanzenbau basiert im Mittel der Jahre auf Auswertungen von bundesweit rund 600 Zierpflanzenbetrieben, die zusammen rund 11 % aller Zierpflanzenbaubetriebe mit knapp 17 % der gärtnerischen Nutzfläche abdecken. Bezogen auf die Betriebsgrößenklassen sind Kleinbetriebe mit einer Betriebsgröße unter 0,5 ha sowohl nach Anzahl Betriebe als auch nach Anteil gärtnerischer Nutzfläche in der Stichprobe tendenziell unterrepräsentiert, in den verbleibenden Betriebsgrößenklassen sind besonders die mittleren Größenklassen (1 bis 5 ha) vertreten. Es ist deshalb davon auszugehen, dass aufgrund des vorliegenden Datenmaterials besonders die Entwicklung dieser Betriebsgruppen repräsentiert wird.



n = 591

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006); ZBG (2007).

Abbildung 3.15

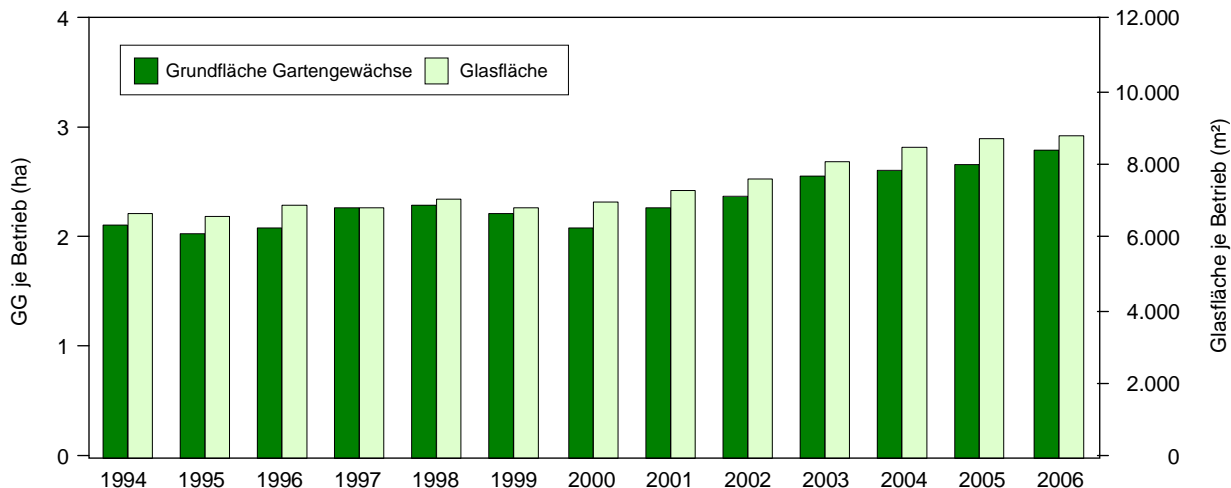
Strukturvergleich der Gartenbaubetriebe des Betriebstyps Zierpflanzenbau aus der Gartenbauerhebung mit der ZBG-Stichprobe nach Betriebsgrößenklassen für das Jahr 2005

Bezogen auf den Hauptabsatzweg sind rund 70 % der in der ZBG-Stichprobe vertretenen Betriebe dem indirekten Absatz zuzuordnen, wovon etwa die Hälfte aus dem Anbaubereich des Niederrheins stammt. Rund 180 der im Mittel der Jahre in der ZBG-Stichprobe erfassten Betriebe produzieren Zierpflanzen für den direkten Absatz. Diese Betriebe sind zu über 90 % in die Betriebsgrößenklasse bis 1 ha eingeordnet. In der Analyse wird diese Betriebsgruppe den Betrieben mit Zierpflanzenproduktion für die indirekte Vermarktung gegenübergestellt.

3.4.2 Produktionsflächen und Arbeitskräfte von Zierpflanzenbaubetrieben mit indirekter und direkter Vermarktung

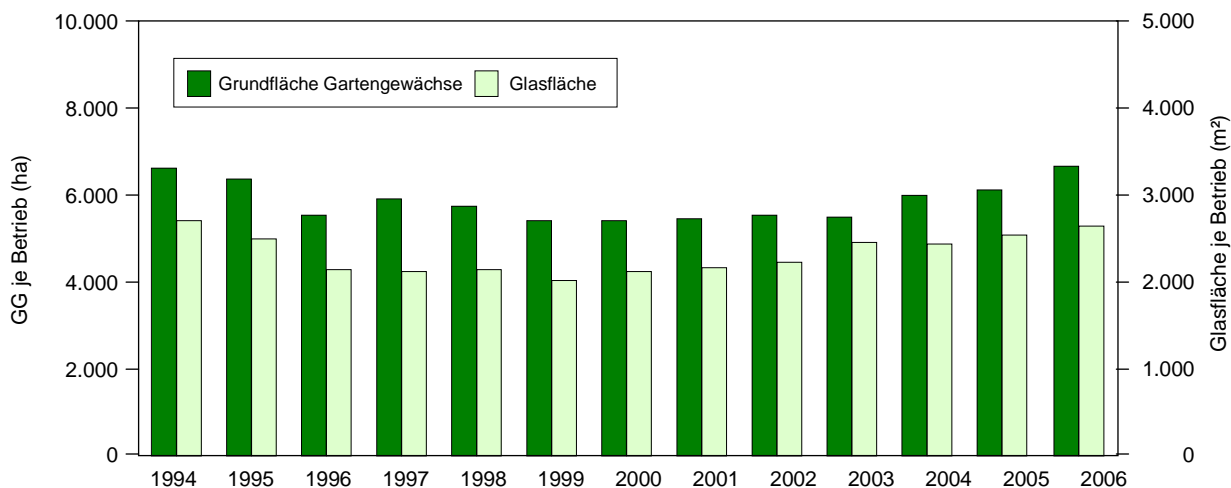
Die durchschnittliche Produktionsfläche der indirekt vermarktenden Betriebe mit Anbau von Zierpflanzen ist zwischen 1994 und 2006 um etwa ein Drittel von 2,1 auf 2,8 ha je Betrieb angestiegen. Der Flächenzuwachs je Betrieb ist sowohl bei der Freiland- als auch bei der Gewächshausfläche festzustellen (Abbildung 3.16, Tabelle A3.12).

Die Flächen der direkt absetzenden Zierpflanzenbetriebe haben sich seit dem Jahr 1994 nur geringfügig verändert. Die durchschnittliche Produktionsfläche liegt zwischen 0,5 und 1,0 ha je Betrieb, die Gewächshausflächen betragen knapp 2.100 m² und 2.700 m² (Abbildung 3.17, Tabelle A3.13).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.16
Entwicklung der durchschnittlichen Produktions- und Glasfläche je Betrieb für Zierpflanzenbetriebe mit indirekter Vermarktung

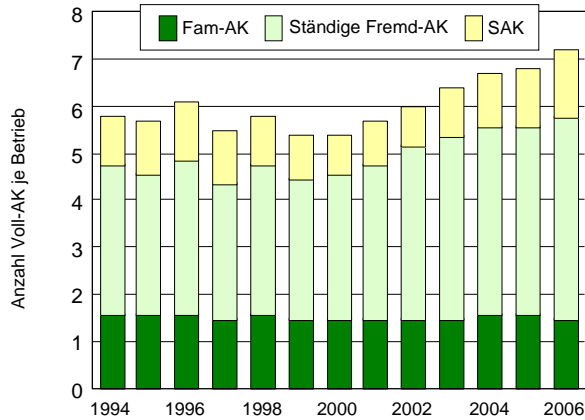


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.17
Entwicklung der Produktionsflächen direkt vermarktender Zierpflanzenbetriebe

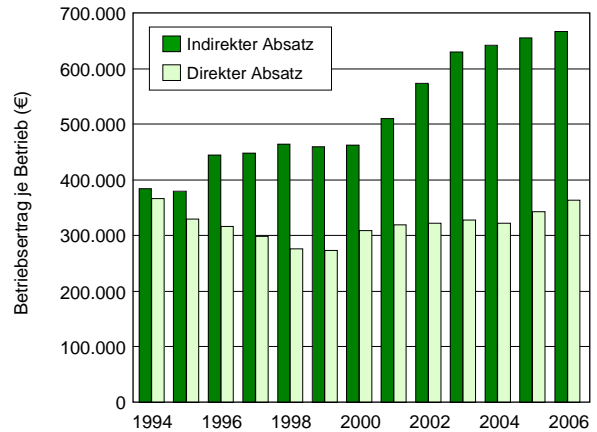
Die Anzahl der nicht entlohnten Fam-AK liegt im Zierpflanzenbau in beiden Betriebsgruppen zwischen 1,5 und 1,6 AK je Betrieb. Im Vergleich zu anderen gartenbaulichen Produktionssparten ist der Anteil Saison-AK am gesamten Arbeitseinsatz im Zierpflanzenbau mit weniger als 20 %, in Betrieben mit Direktabsatz sogar weniger als 10 %, sehr gering (Abbildungen 3.18 und 3.19). Durch den hohen Anteil festangestellter Fremd-AK sind die Lohnaufwendungen je AK in Betrieben mit indirekter Vermarktung im Vergleich aller

Gartenbausparten am höchsten. Im Zeitraum von 1994 bis 2006 stieg der Lohnaufwand je entlohnter AK in dieser Gruppe von 18.200 auf rund 22.400 €. In Zierpflanzenbetrieben mit Direktabsatz ist keine Veränderung zu verzeichnen.



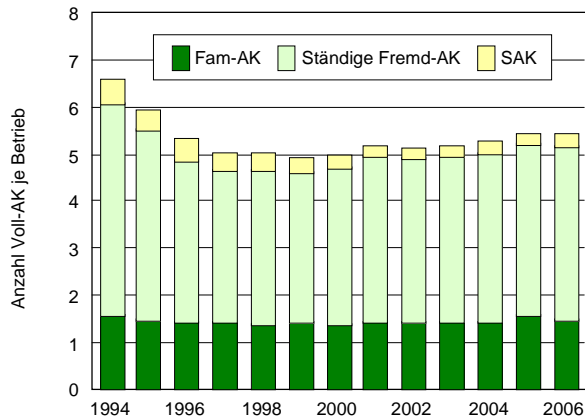
Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.18
Entwicklung des Arbeitseinsatzes indirekt vermarktender Zierpflanzenbetriebe



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.20
Entwicklung des Betriebsertrages je Betrieb in indirekt und direkt absetzenden Zierpflanzenbetrieben



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.19
Entwicklung des Arbeitseinsatzes direkt vermarktender Zierpflanzenbetriebe

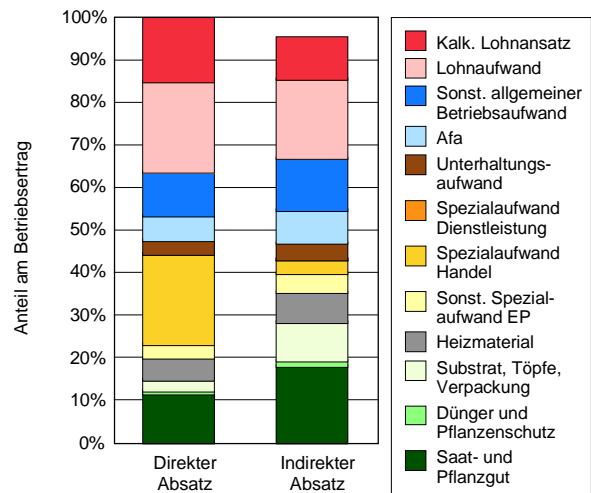
3.4.3 Ertragsentwicklung

Im Mittel aller indirekt vermarktenden Zierpflanzenbetriebe ist der durchschnittliche Betriebsertrag je Betrieb um 75 % angestiegen. Der im Jahresmittel erwirtschaftete Ertrag stieg von 385.000 auf 669.000 € je Betrieb (Abbildung 3.20, Tabelle A3.14).

Der im Jahresdurchschnitt erzielte Betriebsertrag direkt absetzender Zierpflanzenbaubetriebe schwankt zwischen 1994 und 2006 zwischen 273.000 im Jahr 1999 und 365.000 € im Jahr 2006 je Betrieb ohne erkennbaren Trend (Abbildung 3.21, Tabelle A3.15).

3.4.4 Aufwandsstrukturen

Über zwei Fünftel (41 %) des Betriebsertrages werden im Zierpflanzenbau mit indirekter Vermarktung für den Spezialaufwand Eigenproduktion eingesetzt. Der Lohnaufwand mit Lohnansatz stellt mit 28 % am Betriebsertrag die zweitgrößte Aufwandsposition dar, gefolgt vom allgemeinen Betriebsaufwand mit 24 % (Abbildung 3.21). Der Anteil des gesamten Betriebsaufwandes mit Lohnansatz beträgt im Durchschnitt aller Betriebe im Zeitraum von 1994 bis 2006 zwischen 93 und 96 % des Betriebsertrages.



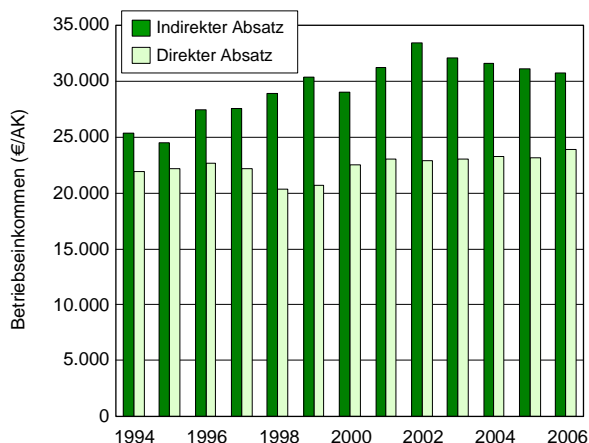
Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.21
Aufwandspositionen direkt und indirekt vermarktender Zierpflanzenbaubetriebe für das Jahr 2006

In Zierpflanzenbetrieben mit Direktabsatz ist der Lohnaufwand mit Lohnansatz mit über einem Drittel des Betriebsertrages die größte Aufwandsposition. Etwa gleiche Anteile entfallen auf den Spezialaufwand Eigenproduktion (23 %) und Handel (21 %), rund 19 % des Betriebsertrages entfallen auf den allgemeinen Betriebsaufwand (Abbildung 3.21). Bezogen auf den Betriebsertrag variiert der Betriebsaufwand mit Lohnansatz im Zeitraum von 1993 bis 2006 mit einem Anteil von 98 und 103 %.

3.4.5 Produktivität

In der Zierpflanzenproduktion mit indirekter Vermarktung sind im Durchschnitt aller Betriebe in der Zeit von 1994 bis 2006 kaum Produktivitätssteigerungen im Durchschnitt aller Betriebe nachzuweisen. Die Arbeitsproduktivität, gemessen am Betriebseinkommen je AK, zeigt einen positiven Trend (Abbildung 3.22). Bezogen auf die Fläche ist dagegen keine Veränderung zu verzeichnen (Tabelle A.3.16). Große Unterschiede zeigen sich allerdings zwischen den Erfolgsgruppen. Während das erfolgreiche 1. Drittel im Mittel der Auswertungsjahre 45.000 € je AK bzw. 1,2 € je EQM erzielte, erreichten die weniger erfolgreichen Betriebe nur rund 16.000 € je Arbeits- bzw. 0,6 € je Flächeneinheit. Entsprechende Unterschiede sind auch in der je AK bewirtschafteten Glasfläche sichtbar, die im 1. Drittel mit 1.500m² rund 70 % größer ist als im 3. Drittel (Tabelle A.3.17).



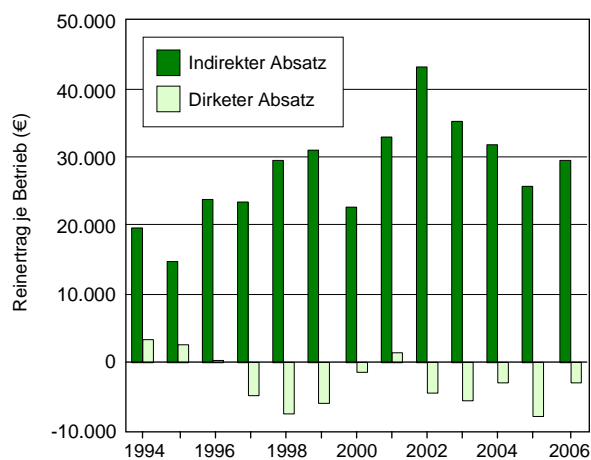
Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.22
Entwicklung der Arbeitsproduktivität in der Zierpflanzenproduktion indirekt und direkt vermarktender Betriebe

In der Zierpflanzenproduktion für die direkte Vermarktung hat sich die Produktivität in dem Zeitraum von 1994 bis 2006 nicht verändert. Das je Arbeitskraft erwirtschaftete Betriebseinkommen liegt im Mittel der Betriebe im Betrachtungszeitraum zwischen 20.400 und 23.900 € je AK (Abbildung 3.22), bezogen auf die Fläche schwanken die Werte zwischen 2,2 und 2,6 € je EQM (Tabelle A.3.18). Die Produktivitätsunterschiede zwischen den Erfolgsgruppen sind auch in dieser Betriebsgruppe vergleichbar zu denen indirekt vermarktender Zierpflanzenproduzenten (Tabelle A3.19).

3.4.6 Rentabilität

Die Rentabilitätsentwicklung der indirekt vermarktenden Zierpflanzenbaubetriebe weist im gesamten Betrachtungszeitraum Reinerträge zwischen 15.000 und 43.000 € je Betrieb aus (Abbildung 3.23). Damit wurde im Mittel aller Betriebe eine vollständige Abdeckung des kalkulatorischen Lohnansatzes erzielt und in der Hälfte der Auswertungsjahre (1996 bis 1999, 2001 bis 2003) ein positiver Reinertrag erreicht (Tabelle A3.20).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.23
Entwicklung des durchschnittlichen Reinertrages je Betrieb von Zierpflanzenbetrieben mit indirektem und direktem Absatz

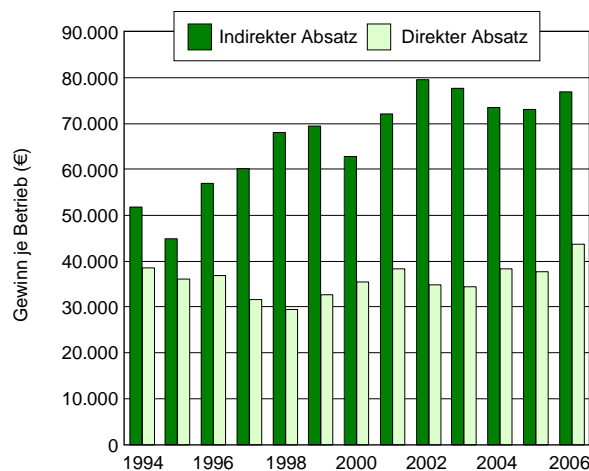
Die Entwicklung des Reinertrages der direkt vermarktenden Betriebe weist im Mittel bis auf die Auswertungsjahre 1994 bis 1996 und 2001 negative Reinerträge je Betrieb aus (Abbildung 3.23). Die Wertschöpfung der gärtnerischen Tätigkeit erreichte bis auf wenige Jahre im Durch-

schnitt aller Betriebe keine zufriedenstellende Entlohnung der eingesetzten Arbeit. Die negativen Reinerträge zeigen, dass eine Verzinsung des eingesetzten Vermögens im Durchschnitt aller Betriebe nicht realisiert werden kann (Tabelle A3.21).

3.4.7 Gewinn und Cashflow

In indirekt vermarktenden Zierpflanzenbetrieben wird seit 1994 im Mittel ein steigender Gewinn je Betrieb erzielt. Im Vergleich zu 1994 ist der Durchschnittsgewinn um 49 % auf 77.000 € je Betrieb gewachsen (Abbildung 3.24). Ein Zuwachs um 54 % ist im Cashflow festzustellen, der im Jahr 2006 im Durchschnitt gut 126.000 € je Betrieb beträgt. Im langjährigen Mittel liegt der Gewinn je Betrieb bei knapp 67.000 € (Tabelle A3.22).

Der Gewinn direkt vermarktender Betriebe schwankt im Betrachtungszeitraum ohne erkennbaren Trend um 36.000 € je Betrieb, der Cashflow liegt im langjährigen Mittel aufgrund der geringen Abschreibungen bei 56.500 € je Betrieb (Tabelle A3.23).



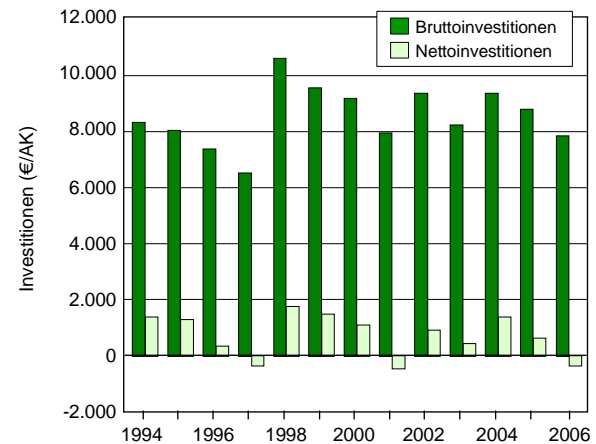
Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.24
Entwicklung des durchschnittlichen Gewinns je Betrieb von direkt absetzenden Zierpflanzenbaubetrieben in den Jahren 1994 bis 2006

3.4.8 Kapitalstruktur und Investitionstätigkeit

Der Fremdkapitalanteil am Vermögen im Durchschnitt aller indirekt vermarktenden Betriebe ist stetig gewachsen und liegt im Jahr 2006 bei

64 % je Betrieb (Tabelle A3.12). Die geringen, aber in der Mehrzahl der Auswertungsjahre positiven Nettoinvestitionen je AK dokumentieren die verhaltene Investitionstätigkeit dieser Betriebsgruppe (Abbildung 3.25). Nur in einzelnen Betrieben wurden größere Investitionen getätigt.



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.25
Entwicklung der Investitionstätigkeit indirekt vermarktender Zierpflanzenbetriebe von 1994 bis 2006

Die Investitionstätigkeit direkt vermarktender Zierpflanzenbetriebe ist in der Zeit von 1994 bis 2006 hingegen rückläufig. Die Nettoinvestitionen je AK liegen im gesamten Betrachtungszeitraum nahe Null und erreichen in den letzten Auswertungsjahren negative Werte (Tabelle A3.13). Gleichzeitig ist eine zunehmende Verschuldung im Durchschnitt aller Betriebe zu beobachten, der Fremdkapitalanteil am Vermögen stieg im Betrachtungszeitraum von etwa 60 auf 90 % an, was auf eine stark gefährdete Stabilität vieler Betriebe hindeutet (Tabelle A3.13).

3.4.9 Zusammenfassung und Fazit

Die wirtschaftliche Entwicklung der in der ZBG-Stichprobe vertretenen Zierpflanzenbetriebe mit Ausrichtung auf indirekten Absatz zeigt insgesamt eine stabile Gewinn- und Einkommensentwicklung in den Betrieben. Dabei zeichnet sich ab, dass auch in der Zierpflanzenproduktion die Bewirtschaftung größerer Produktionseinheiten wirtschaftlich erfolgreicher ist. Die Entwicklungen der Vergangenheit zeigen, dass vielfältige Spezialisierungen stattgefunden haben. Dies verdeutlicht auch die zunehmende Anzahl der in der ZBG-Stichprobe vertretenen indirekt vermark-

tenden Betriebe, die sich auf einzelne Kulturen bzw. Kulturgruppen spezialisiert haben.

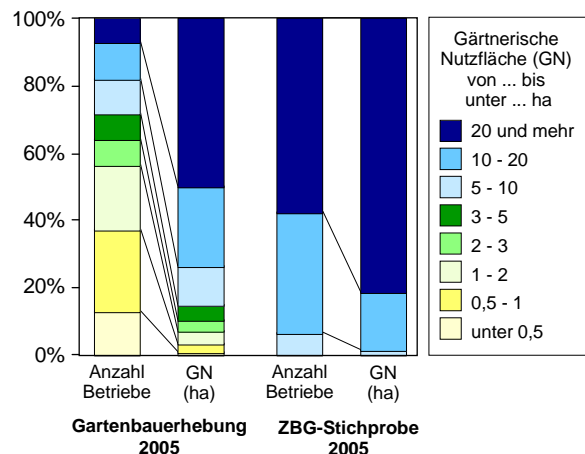
Die Analyse der direkt absetzenden Zierpflanzenbetriebe zeigt für die Betriebsgruppe kaum Veränderungen in der Entwicklung der Betriebsstrukturen oder Erfolgskennzahlen. Die wirtschaftliche Situation der Betriebe hinsichtlich Gewinn und Einkommen ist insgesamt eher schwach und in vielen Betrieben kaum ausreichend für eine langfristige Existenzsicherung. Allerdings zeigen die Ergebnisse des 1. Drittels der direkt vermarktenden Betriebe, dass in Einzelfällen im Direktabsatz sehr gute Ergebnisse erwirtschaftet werden können.

Vor dem Hintergrund stagnierender Verkaufserlöse für Zierpflanzen und weiterhin steigender Betriebsmittelpreise ist zu erwarten, dass sich auch im Zierpflanzenbau der Strukturwandel hin zu größeren Betrieben mit hoher Spezialisierung weiter fortsetzt.

3.5 Betriebswirtschaftliche Situation im Obstbau

3.5.1 Einordnung der ZBG-Stichprobe

Die Gartenbauerhebung 2005 erfasste 7.354 spezialisierte Betriebe der Sparte Obstbau in Deutschland, die auf 46.625 ha Obst produzieren (Statistisches Bundesamt, 2006). Die Daten der ZBG-Stichprobe zum Obstbau setzen sich im Mittel der Jahre aus bundesweit etwa 155 Obstbaubetrieben zusammen. Etwa zwei Drittel der in der Stichprobe vertretenen Betriebe stammen aus dem Anbaugebiet an der Niederelbe und rund ein Viertel verteilt sich auf die flächenstarken Betriebe in Ostdeutschland. Die Stichprobe deckt, gemessen an ihrer Anzahl, etwa 3 % aller Betriebe des Betriebstyps Obstbau und, gemessen an der gärtnerischen Nutzfläche, knapp 16 % der gesamten Obstfläche der Sparte Obstbau ab (Abbildung 3.26). Die starke Konzentration sowohl nach Anzahl Betrieben als auch nach gärtnerischer Nutzfläche in den beiden höchsten Betriebsgrößenklassen verdeutlicht, dass mit den vorliegenden Daten die Entwicklung innerhalb der oberen Betriebsgrößenklassen repräsentiert wird.



n = 217.

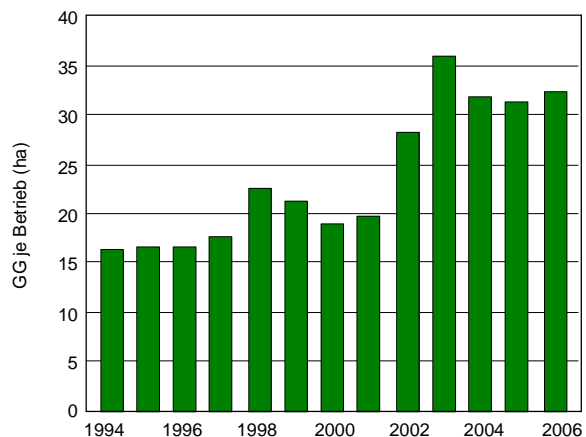
Quelle: Statistisches Bundesamt (2006); ZBG (2007).

Abbildung 3.26

Strukturvergleich der Gartenbaubetriebe des Betriebstyps Obstbau aus der Gartenbauerhebung 2005 mit der ZBG-Stichprobe 2005

3.5.2 Produktionsflächen und Arbeitskräfte

Im Zeitraum von 1994 bis 2006 verdoppelte sich die Produktionsfläche im Mittel aller Obstbaubetriebe von etwa 16 auf 32 ha je Betrieb. Der Anstieg in 2002 bzw. 2003 ist auf eine erhöhte Anzahl einiger flächenstarker Betriebe über 100 ha Produktionsfläche innerhalb der Stichprobe zurückzuführen (Abbildung 3.27, Tabelle A3.24).

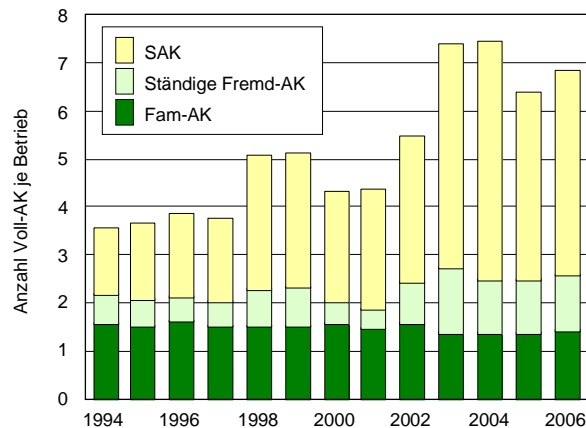


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.27

Entwicklung der durchschnittlichen Produktionsfläche je Betrieb im Obstbau

Im Obstbau sind durchschnittlich 1,4 bis 1,7 Fam-AK je Betrieb beschäftigt, die Anzahl fremder Arbeitskräfte je Betrieb liegt zwischen 2,2 und 5,2 Voll-AK. Es wird deutlich, dass mit zunehmender Arbeitskräfteanzahl auch verstärkt Saison-AK eingesetzt werden (Abbildung 3.28). Der Lohnaufwand je AK ist im Obstbau durch den hohen Anteil an Saison-AK niedriger als in den anderen gartenbaulichen Produktionssparten und stieg im Zeitraum von 1994 bis 2006 von 12.200 auf 15.400 € an.

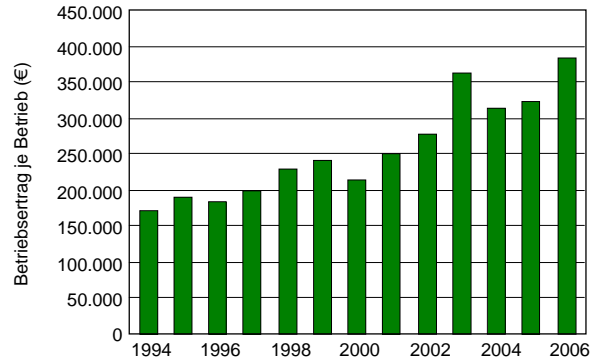


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.28
Entwicklung des Arbeitseinsatzes im Obstbau zwischen 1994 und 2006

3.5.3 Ertragsentwicklung

Im Zeitraum von 1994 bis 2006 stieg der Betriebsertrag im Durchschnitt aller Betriebe von 171.000 auf 386.000 € je Betrieb (Abbildung 3.29). Bezogen auf die Arbeitskräfte schwanken die Erträge im Durchschnitt zwischen 42.400 und 56.300 € je AK, im langjährigen Mittel wurden knapp 50.000 € je AK erwirtschaftet. Leichte Schwankungen sind auch beim Bezug des Ertrages auf die Fläche festzustellen (Tabellen A3.26 und A3.27).

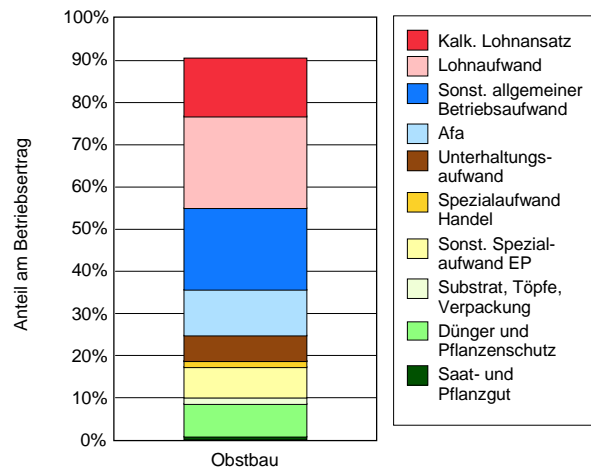


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.29
Entwicklung des Betriebsertrages je Betrieb in Obstbaubetrieben von 1994 bis 2006

3.5.4 Aufwandsstrukturen

Der Lohnaufwand mit Lohnansatz sowie der allgemeine Betriebsaufwand sind mit einem Anteil von je 36 % am Betriebsertrag die bedeutendsten Aufwandspositionen im Obstbau. Der Spezialaufwand für Eigenproduktion beträgt etwa 18 % des Betriebsertrages (Abbildung 3.30). Der gesamte Betriebsaufwand mit Lohnansatz schwankt im Zeitraum von 1994 bis 2006 zwischen 90 und 106 % des Betriebsertrages.



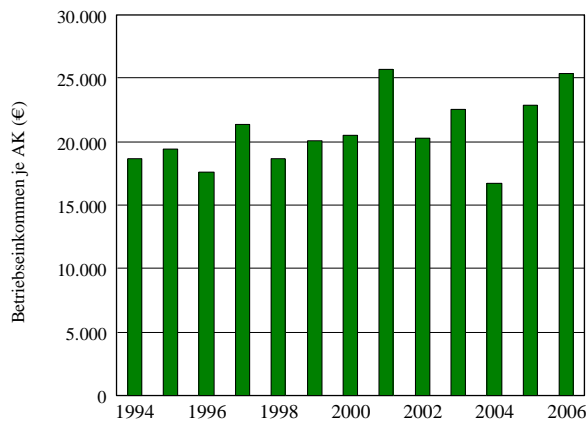
Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.30
Anteil der Aufwandspositionen am Betriebsertrag im Obstbau für das Jahr 2006

3.5.5 Produktivität

Die Produktivitätsentwicklung gemessen am Betriebseinkommen je AK weist jährlich schwankende Werte zwischen 17.600 und 25.700 € auf. Im langjährigen Mittel liegt das Betriebseinkommen je AK bei knapp 21.000 € (Abbildung 3.31). Entsprechende Unterschiede sind auch in Bezug zur Fläche ersichtlich. Im Durchschnitt der Jahre wurde ein Betriebseinkommen von etwa 4.200 € je ha gärtnerischer Grundfläche erzielt (Tabellen A3.26 und A3.27).

Auffällig sind die großen Produktivitätsunterschiede zwischen den erfolgreichen und weniger erfolgreichen Betrieben. Die Arbeitsproduktivität des 1. Drittels ist im Betrachtungszeitraum etwa dreimal so hoch wie im 3. Drittel, bezogen auf die Fläche ist der Abstand etwas geringer (Tabellen A3.26 und A3.27).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.31

Entwicklung der Arbeitsproduktivität im Obstbau

3.5.6 Rentabilität

Seit 1994 ist das im Mittel je Betrieb erwirtschaftete Betriebseinkommen von 58.000 auf 173.700 € gestiegen. Die negativen Reinerträge in den Jahren 1994, 1996 und 2004 verdeutlichen allerdings, dass das erwirtschaftete Betriebseinkommen nicht ausreicht, um den kalkulatorischen Lohnansatz für die eingesetzten Fam-AK abzudecken (Tabelle A3.28).

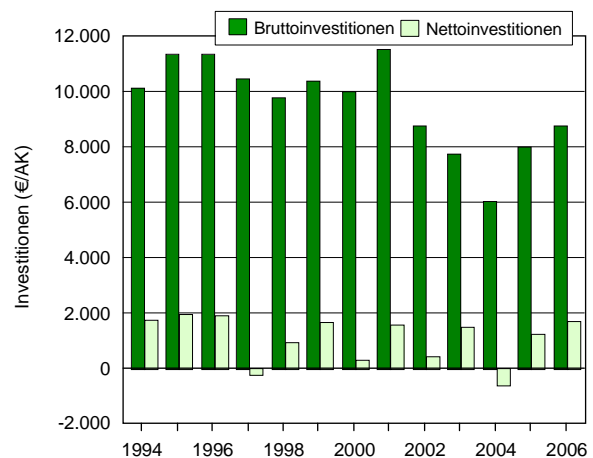
3.5.7 Gewinn und Cashflow

Die Gewinnentwicklung der Obstbaubetriebe im Durchschnitt aller Betriebe zeigt stark schwankende aber in der Tendenz zunehmende Gewin-

ne je Betrieb. Entsprechend der höheren Gewinne sind auch Zuwächse beim Cashflow zu verzeichnen (Tabelle A3.28).

3.5.8 Kapitalstruktur und Investitionstätigkeit

Die Entwicklung der Kapitalstruktur weist im Durchschnitt aller Betriebe einen Anstieg des Fremdkapitalanteils am Vermögen aus (Tabelle A3.24). Die im Mittel geringen aber meistens positiven Nettoinvestitionen je AK beruhen auf einigen wenigen größeren Investitionen einzelner Betriebe (Abbildung 3.32).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.32

Entwicklung der Investitionstätigkeit im Obstbau von 1994 bis 2006

3.5.9 Zusammenfassung und Fazit

In dem Zeitraum von 1994 bis 2006 hat sich der Betriebsertrag im Durchschnitt aller Obstbaubetriebe auf über 380.000 € mehr als verdoppelt. Als Folge verdoppelte sich der Gewinn im Mittel der Betriebe ebenfalls. Allerdings sind die Schwankungen zwischen den Einzelbetrieben enorm, was sich auch deutlich bei den Erfolgsdritteln zeigt. Es gibt immer wieder Einzeljahre, in denen sehr schlechte Ergebnisse erzielt werden, was oftmals an der Alternanz liegt. Alternanz beschreibt das Phänomen stark wechselnder Mengenerträge zwischen den einzelnen Jahren, was häufig dazu führt, dass in Jahren mit europaweit besonders guter Ernte die Erzeugerpreise stark sinken.

Die Arbeitsproduktivität, gemessen am Betriebseinkommen je AK, ist in der Tendenz in

dem betrachteten Zeitraum steigend, schwankt jedoch, seitdem seit Anfang der 2000er Jahre einige Großbetriebe in der Stichprobe vertreten sind, vergleichsweise stark. Die Unterschiede in der Arbeitsproduktivität zwischen den Betrieben sind enorm. Dies wird besonders beim Vergleich des ersten und des dritten Erfolgsdrittels deutlich: die mittlere Arbeitsproduktivität des ersten Drittels ist in dem betrachteten Zeitraum etwa dreimal so hoch wie die des dritten Drittels.

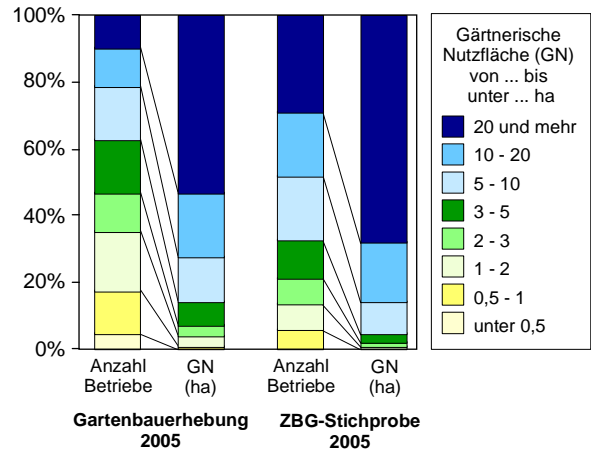
Durch die erfreuliche Entwicklung bei Ertrag, Arbeitsproduktivität und Betriebseinkommen sind die Einkommen je Fam-AK im Mittel ebenso gestiegen. Allerdings zeigen die negativen durchschnittlichen Reinerträge der Jahre 1994, 1996 und 2004, dass es im Obstbau immer wieder Jahre gibt, in denen die eingesetzte Familienarbeit geringer entlohnt wird, als es der vergleichsweise geringen kalkulatorischen Entlohnung entspräche.

Auch im Obstbau zeigt sich eine Tendenz zu größeren Betrieben, was allerdings dazu führt, dass die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse größere Amplituden zeigen. In diesen großen Obstbaubetrieben zeigen sich die Folgen beispielsweise von der Alternanz oder von Schwankungen des Erzeugerpreises besonders deutlich.

3.6 Betriebswirtschaftliche Situation in Baumschulen

3.6.1 Einordnung der ZBG-Stichprobe

Nach den Ergebnissen der Gartenbauerhebung 2005 konzentriert sich die Produktion von Baumschulware bundesweit in 2.259 spezialisierten Betrieben der Sparte Baumschule, die auf einer Fläche von insgesamt 19.035 ha produzieren (Statistisches Bundesamt, 2006). Davon werden mit der ZBG-Stichprobe im Mittel der Jahre etwa 50 (ca. 2 %) Betriebe erfasst, die überwiegend in Streulagen angesiedelt sind und nur vereinzelt aus den spezialisierten Anbaugebieten stammen (Abbildung 3.33). Da sich für letztere in der Regel Wettbewerbsvorteile durch die räumlich enge Ansiedlung von Unternehmen einer Wertschöpfungskette ergeben, ist zu erwarten, dass damit wirtschaftlich erfolgreiche Betriebe in der Stichprobe eher unterrepräsentiert sind. Zudem weisen die jährlich erfassten Einzelwerte eine große Streuung auf.

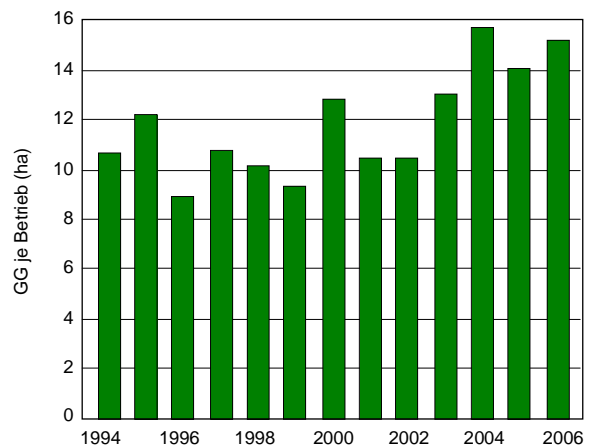


n = 52.
Quelle: Statistisches Bundesamt (2006); ZBG (2007).

Abbildung 3.33 Strukturvergleich von Baumschulen aus der Gartenbauerhebung mit der ZBG-Stichprobe nach Betriebsgrößenklassen für das Jahr 2005

3.6.2 Produktionsflächen und Arbeitskräfte

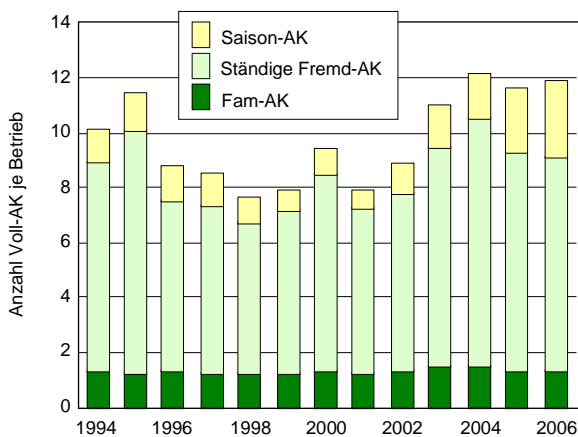
Die in der ZBG-Stichprobe vertretenen Betriebe bewirtschaften im Jahresmittel über den Zeitraum von 1994 bis 2006 Produktionsflächen zwischen 9,0 und 15,8 ha je Betrieb (Abbildung 3.34).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.34 Entwicklung der durchschnittlichen Produktionsfläche je Betrieb Baumschulen

Von 1994 bis 2006 waren in Baumschulen im Durchschnitt der Jahre zwischen 7,7 und 12,2 AK je Betrieb beschäftigt, davon im Mittel jährlich 1,4 bis 1,7 nicht entlohnte Fam-AK (Abbildung 3.36). Die in Baumschulbetrieben beschäftigten Arbeitskräfte sind zum überwiegenden Anteil feste Fremd-AK, erst seit dem Auswertungsjahr 2003 hat der Anteil Saison-AK am gesamten Arbeitseinsatz in Baumschulen merklich zugenommen (Abbildung 3.35). Der Lohnaufwand je entlohnter AK bewegt sich zwischen 20.000 und 25.300 € und liegt damit geringfügig höher als in den anderen gartenbaulichen Produktionssparten.

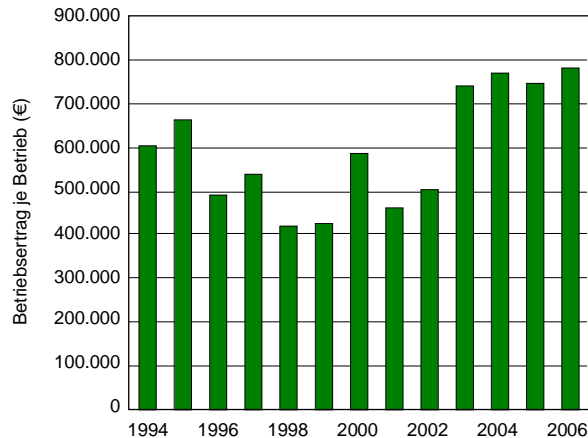


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.35
Entwicklung des Arbeitseinsatzes in Baumschulen

3.6.3 Ertragsentwicklung

Im Zeitraum von 1994 bis 2006 wird im Durchschnitt der Betriebe pro Jahr ein Betriebsertrag zwischen 420.000 und 780.000 € je Betrieb erwirtschaftet (Abbildung 3.36). Bezogen auf die Fläche variiert der Betriebsertrag zwischen 3,9 und 1,8 € je EQM, bezogen auf die Arbeitskraft werden 53.800 und 67.500 € bei einem Mittelwert von gut 60.000 € erwirtschaftet (Tabellen A3.32, A3.33).

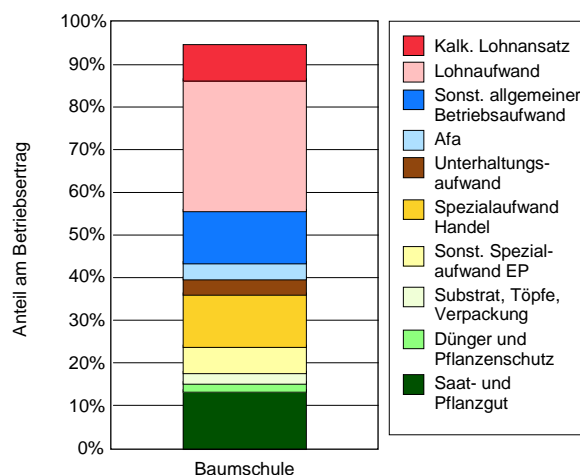


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.36
Entwicklung des Betriebsertrages je Betrieb in Baumschulen zwischen 1994 und 2006

3.6.4 Aufwandsstrukturen

Für die in der Stichprobe vertretenen Baumschulbetriebe stellt der Lohnaufwand inklusive Lohnansatz mit etwa 39 % am Betriebsertrag die bedeutendste Aufwandsposition dar. Weitere wichtige Aufwandspositionen sind der Spezialaufwand Eigenproduktion und Handel mit einem Anteil von 36 % am Betriebsertrag und der allgemeine Betriebsaufwand (19 %) (Abbildung 3.37). Der Anteil des Betriebsaufwandes mit Lohnansatz am Betriebsertrag schwankt in den Jahren 1994 bis 2006 im Mittel zwischen 95 und 101 %.

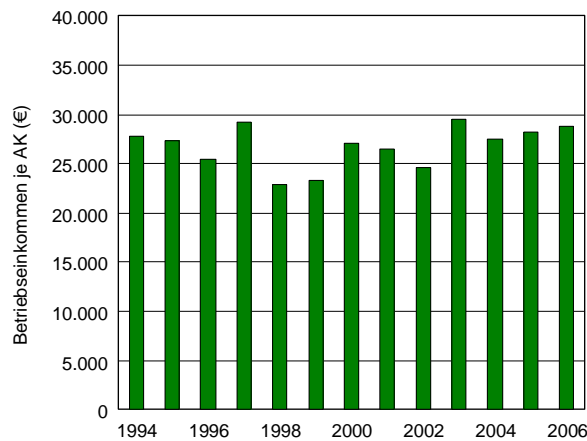


Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.37
Anteil der Aufwandspositionen am Betriebsertrag in Baumschulbetrieben für das Jahr 2006

3.6.5 Produktivität

Die Arbeitsproduktivität, gemessen am Betriebseinkommen je AK schwankt im Betrachtungszeitraum zwischen 22.800 und 29.200 €, das Betriebseinkommen je ha LF variiert von 16.800 bis 25.200 € (Abbildung 3.38, Tabellen A3.32, A3.33). Zwischen den Erfolgsgruppen zeichnen sich in einzelnen Auswertungsjahren große Unterschiede ab. Im langjährigen Mittel liegt das Betriebseinkommen je AK des erfolgreichen Drittels gut doppelt so hoch wie das des 3. Drittels. Bei der Flächenproduktivität, gemessen als Betriebseinkommen je ha LF erreicht das 3. Drittel nur gut die Hälfte des Niveaus der erfolgreichen Betriebe (Tabellen A3.32, A3.33).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.38
Entwicklung der Arbeitsproduktivität in Baumschulen von 1994 bis 2006

3.6.6 Rentabilität

Der Reinertrag der untersuchten Baumschulbetriebe zeigt im Jahresmittel über den Zeitraum von 1994 bis 2006 Schwankungen zwischen -5.000 und 39.000 € je Betrieb. Mit Ausnahme des Jahres 2002 war der jährlich erwirtschaftete Betriebsertrag im Mittel ausreichend, um den kalkulatorischen Lohnansatz zu decken (Tabelle A3.34).

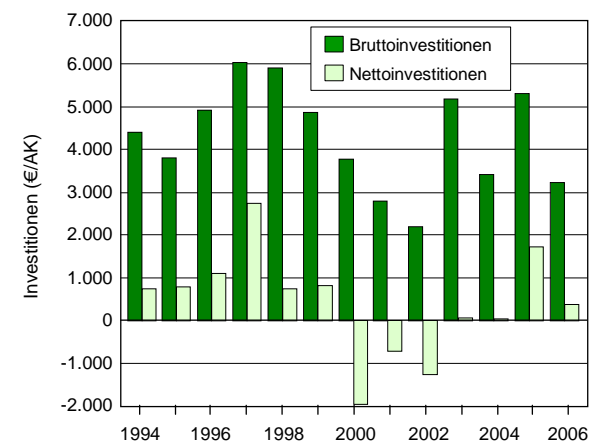
3.6.7 Gewinn und Cashflow

Im Zeitraum von 1994 bis 2006 erwirtschaftete eine Baumschule im Durchschnitt einen Gewinn zwischen 29.400 und 82.600 €. Bei starken Schwankungen ist ein steigender Trend auszumachen. Der Cashflow schwankt ebenfalls sehr

stark zwischen den einzelnen Auswertungsjahren und erreicht Werte zwischen etwa 55.000 und rund 110.000 € je Betrieb (Tabelle A3.35).

3.6.8 Vermögens- und Kapitalstruktur, Investitionstätigkeit

Der Fremdkapitalanteil am Vermögen liegt in Baumschulen im Durchschnitt der ausgewerteten Betriebe mit etwa 16 bis 39 % im Vergleich zu anderen Produktionssparten sehr niedrig. Die positiven Nettoinvestitionen je AK bis 1999 zeigen die verhaltene Investitionstätigkeit der Betriebe (Abbildung 3.39). Die positiven Werte sind auf Investitionen einzelner Betriebe zurückzuführen. Seit 2004 wurden vereinzelt wieder Investitionen getätigt (Tabelle A3.30).



Quelle: ZBG; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.39
Entwicklung der Investitionstätigkeit im Obstbau von 1994 bis 2006

3.6.9 Zusammenfassung und Fazit

Die Ergebnisse der Baumschulen müssen sehr vorsichtig bewertet werden. Grund dafür ist die relativ große Schwankung der Zusammensetzung der Stichprobe. Dieses Problem ist dem ZBG seit Jahren bekannt, doch sind alle Versuche, Baumschulbetriebe stärker zur Teilnahme am Betriebsvergleich zu motivieren, in der Vergangenheit nicht sehr erfolgreich gewesen. In wie weit die im Zeitverlauf beobachteten Veränderungen auf Verschiebungen in der Stichprobe zurückzuführen sind, ist nicht abschließend auszumachen.

Der durchschnittliche Betriebsertrag ist in den Baumschulen in dem Zeitraum von 1994 bis 2006 um rund 30 % von 600.000 € auf 780.000 € je Betrieb gestiegen. Allerdings war er Ende der 1990er Jahre auch schon um etwa ein Drittel auf rund 420.000 € gesunken. Die mittlere Arbeitsproduktivität hat sich in der genannten Zeitspanne zwar auch leicht positiv entwickelt, doch ist aufgrund der jährlichen Schwankungen keine Tendenz zu erkennen. Die Flächenproduktivität ist im Durchschnitt aller Baumschulen sogar spürbar um knapp 20 % gesunken. Allerdings bestehen deutliche Unterschiede zwischen den Erfolgsgruppen: die Arbeitsproduktivität des ersten Drittels ist im Mittel der Jahre etwa doppelt so hoch wie die des dritten Drittels.

Der durchschnittliche Reinertrag der Baumschulbetriebe ist in den verschiedenen Jahren des betrachteten Zeitraums mit nur einer Ausnahme immer positiv gewesen, so dass der kalkulatorische Ansatz für die Entlohnung der mitarbeitenden Familienmitglieder fast immer erwirtschaftet wurde. Allerdings blieb die Verzinsung des eingesetzten Kapitals im Mittel der Baumschulbetriebe in jedem der analysierten Jahre hinter dem kalkulatorischen Ansatz zurück.

Der mittlere Gewinn der Betriebe konnte im betrachteten Zeitraum von 1994 bis 2006 um rund ein Viertel gesteigert werden. Allerdings waren die Schwankungen enorm. Dies gilt sogar für direkt aufeinander folgende Jahre. Dadurch schwankte der durchschnittliche Gewinn je Fam-AK im Mittel aller Betriebe über den gesamten Zeitraum ebenfalls sehr, lag jedoch mit gut 40.000 € je Familien-AK pro Jahr auf einem akzeptablen Niveau. Die Unterschiede zwischen den beiden Erfolgsdritteln bei Gewinn und Gewinn je Fam-AK sind erheblich.

Literaturverzeichnis

- BMELV, Bundesministerium für Ernährung Landwirtschaft und Verbraucherschutz (verschiedene Jahrgänge) Ertragslage Garten- und Weinbau, Bonn
- Statistisches Bundesamt (verschiedene Jahrgänge) Statistisches Jahrbuch. Wiesbaden
- Statistisches Bundesamt (2006) Gartenbauerhebung 2005. Fachserie 3, Land- und Forstwirtschaft, Fischerei. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden. www.destatis.de, download am 21.06.2008
- Statistisches Bundesamt (2009) Index der Erzeugerpreise landwirtschaftlicher Produkte, GENESIS-Tabelle, online Datenbank des Statistischen Bundesamtes. Download am 15.04.2009
- Statistisches Bundesamt (2009) Index der Einkaufspreise landwirtschaftlicher Betriebsmittel, GENESIS-Tabelle, online Datenbank des Statistischen Bundesamtes. Download am 15.04.2009
- Zentrum für Betriebswirtschaft im Gartenbau (verschiedene Jahrgänge) Kennzahlen für den Betriebsvergleich im Gartenbau, Hannover

Anhang

Die Tabellen und Abbildungen des umfangreichen Anhangs werden auf Nachfrage gerne von der Autorin zur Verfügung gestellt. Die Kontaktdaten sind am Beginn dieses Beitrags zu finden.