

Ist mit Gartenchrysanthenen Geld zu verdienen?

Gartenchrysanthenen sind beim Verbraucher begehrte Saisonartikel, die in jedem Fachgeschäft, aber auch bei vielen Discountern und Supermärkten im Spätsommer als Lockartikel angeboten werden. Die erstaunliche Streubreite der Verkaufspreise bei gleicher Qualität löst bei Produzenten und Fachleuten häufig Verwunderung aus. Ist es möglich, dabei noch Geld zu verdienen?

Oft fehlt es an der genauen Kenntnis von Kosten und Arbeitszeitaufwendungen im eigenen Betrieb, um dies wirklich beurteilen zu können.

Die nachfolgende, beispielhafte Vollkostenrechnung kann betriebsinterne Kalkulationen nicht ersetzen. Vielmehr stellt sie eine Orientierungshilfe dar und soll jeden Produzenten anregen, durch mehr Controlling im eigenen Betrieb einen Vergleich mit der Modellrechnung vorzunehmen.

An der Bayerischen Landesanstalt für Weinbau und Gartenbau in Veitshöchheim fand in diesem Jahr zum 17ten mal eine umfangreiche Sortensichtung zu Gartenchrysanthenen, bei der die Neuheiten aller international bedeutenden Züchter verglichen wurden, statt. Die in Veitshöchheim angewandte, praxistypische Kulturmethode war Grundlage der Preisuntergrenzenberechnung (Tabelle 1).

Kulturbeginn:	KW 22	
Stecken		54er Multiplatten
Topfen	KW 25	1 Steckling/Topf, 19er, Topf an Topf
Stutzen	KW 25	
Ausräumen	KW 29	Abstand: 50cmx50cm
Bewässerung		Im Haus: Überkopf Im Freiland: S.N.D. Tropfer
Düngung:		Im Haus: wöchentliche Intervalldüngung 0,1% Ferty 3, Im Freiland: Bewässerungsdüngung 0,1% Ferty 3 & 4
Pflanzenschutz		Insgesamt 10 Behandlungen, 5x im Gewächshaus, 5x im Freiland
Kulturende	KW 38	
Tagesquadratmeter, brutto	3.224	

Diese Vollkostenrechnung wurde für zwei unterschiedliche Betriebstypen durchgeführt:

Gut wirtschaftende Endverkaufsbetriebe, und erfolgreich indirekt absetzende Betriebe nach dem 47. Kennzahlenvergleich des Zentrums für Betriebswirtschaft im Gartenbau in Hannover.

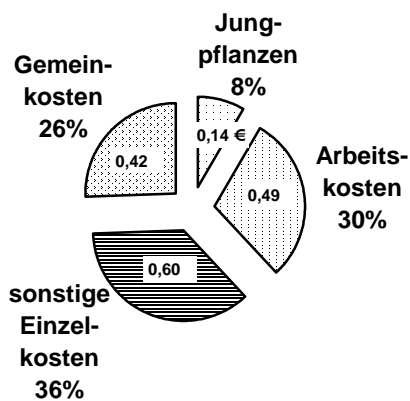
Die Ergebnisse sind in Tabelle 2 aufgeführt:

Preisuntergrenzenvergleich		
	Direkt absetzender Betrieb 1.000 Pflanzen	Indirekt absetzender Betrieb 50.000 Pflanzen
Jungpflanzen (ohne Lizenz)	125 €	4.325 €
Töpfe & Substrat	379 €	18.950 €
Wasser, Dünger, Pflanzenschutz	150 €	7.507 €
Sonstiges	20 €	9330 €
Heizkosten (1l = 0,50 €)	3 €	156 €
Arbeitskosten	<u>450 €</u>	<u>19.037 €</u>
	1.127 €	59.304 €
(*) Einzelkosten/Pfl. = Produktionsschwelle	1,13 €	1,19 €
bare Gemeinkosten	<u>303 €</u>	<u>6.815 €</u>
= kurzfristige Preisuntergrenze	1,43 €	1,32 €
Kalkulatorische Gemeinkosten	<u>85 €</u>	<u>3.608 €</u>
= langfristige Preisuntergrenze	1,51 €	1,39 €
+ 15% Zuschlag Wagnis und Gewinn	1.742 €	80.186 €
Tatsächlich verkaufte Pflanzen	920	49.000
Großhandelspreis	1,89 €	1,64 €

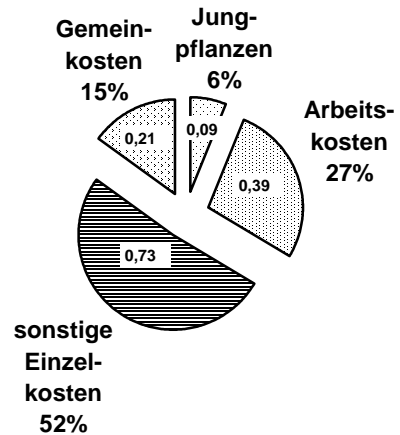
Die Summe der Einzelkosten (Tabelle 2; (*)) stellt die Produktionsschwelle von Kulturen dar. Sie liegt bei direkt absetzenden Betrieben im aufgeführten Beispiel sogar niedriger als bei Produktionsbetrieben. Dies ist nur dann möglich, wenn ein Endverkaufsbetrieb die anfallenden Kulturarbeiten sehr rationell durchführen und die Freilandflächen entsprechend (Containerstellfläche mit automatischer Bewässerung) ausgestattet sind.

Die höheren Einzelkosten im indirekt absetzenden Betrieb ergeben sich vor allem aus hier unter „Sonstiges“ aufgeführten Kosten. Dieser Posten beinhaltet Ausgaben für Produktaufwertung und Verpackung. Während ein Endverkaufsbetrieb die Gartenchrysantheme nur mit dem Preis versehen muss, stellen die Abnehmer im Großhandel an den indirekt absetzenden Betrieb hohe Forderungen bezüglich der Verpackung, Etikettierung und Produktinformation. Durchführen und bezahlen muss dies der Produzent. Auch ein Mehraufwand an Arbeitskosten geht damit einher. Somit wird auch der beinahe gleiche Anteil von Arbeitskosten pro Pflanze im direkten und indirekten Absatz deutlich. (Siehe Diagramme)

Verteilung der Produktionskosten pro Pflanze im Direktabsatz



Verteilung der Produktionskosten pro Pflanze im indirekten Absatz



Für die Vollkostenrechnung werden die im Betrieb anfallenden Gemeinkosten flächenanteilig auf die Kulturen verteilt. Gartenchrysanthenen werden dabei relativ gering mit Gemeinkosten belastet, weil sie den Großteil ihrer Kulturzeit im Freiland stehen. Damit fallen auf sie nur 10% der Gemeinkosten, die für die gleiche Fläche unter Glas berechnet würden. In anbetracht der zur Kulturzeit häufig leer stehenden Gewächshäuser, und der hohen Ausstattungs- und Instandhaltungskosten der Freilandquartiere, ist eine höhere Belastung dieser Kultur mit Gemeinkosten zu diskutieren. Hier wurde aber die übliche Berechnungsmethode angewandt. Die Diagramme zeigen auch, dass die Gemeinkostenbelastung pro Pflanze im indirekt absetzenden Betrieb nur etwa 15 % der gesamten Kosten ausmacht. Im Direktabsatz liegt der Prozentsatz 10% höher.

Errechnete Daten aus dem Heft 47, Kennzahlen für den Betriebsvergleich im Gartenbau		
	Zierpflanzenbetrieb 75% direkt absetzend, Verbund- betrieb; 1. Drittel	Zierpflanzen- betrieb 75% indirekt absetzend, 1. Drittel
Bare Gemeinkosten / Tagesbruttoquadrat- meter	0,09 €	0,04 €
Kalkulatorische Gemeinkosten / Tagesbruttoquadrat- meter	0,03 €	0,02 €
BDL	21,76 €	19,39 €

In der Tabelle wird ersichtlich, dass in Produktionsbetrieben weniger Gemeinkosten pro Flächeneinheit anfallen, als im Direktabsatz. Damit ergibt sich für indirekt absetzende Betriebe eine geringere langfristige Preisuntergrenze.

Der Preisvorteil setzt sich für Produktionsbetriebe fort, weil im Produktionsbetrieb von 2% Verlust durch Verderb ausgegangen wird. Im Endverkaufsbetrieb werden dagegen 8 % der Pflanzen tatsächlich nicht verkauft.

Es ergibt sich daher beim Großhandelspreis ein Vorteil von 25 Cent pro Pflanze für Produktionsbetriebe. Doch muss dabei bedacht werden, dass in der Kalkulation die Frachtkosten nicht berücksichtigt wurden. Sie müssen im Großhandel üblicherweise vom Produzenten bezahlt werden. Durch die Größe der Gartenchrysanthen werden die einzelnen Pflanzen enorm mit Frachtkosten belastet.

Auf der Veitshöchheimer Chrysanthementagung diskutierten die Produzenten über Beträge von 40 Cent und 1 € Frachtkosten pro Pflanze im 19cm Topf. So spielen auch bei dieser Kultur, die eigentlich kaum Heizkosten verursacht, die steigenden Ölpreise, mit denen auch ein Anstieg der Kraftstoffpreise einher geht, eine große Rolle.

Für die heimische Produktion und den regionalen Absatz bedeutet dies aber auch einen Vorteil gegenüber anderen europäischen Anbaugebieten. Der Rückgang von zum

Beispiel belgischer und anderer europäischer Ware im Deutschen Chrysanthemen-Großhandelsangebot ist ein Indiz dafür. Somit steigt die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Chrysanthemenproduzenten.

Der selbst produzierende Endverkaufsbetrieb spart sich sowohl die hohen Transportkosten, als auch Arbeits- und Materialaufwand für die Verpackung. Trotzdem wird sich die Eigenproduktion nur dann lohnen, wenn die Freilandflächen gut ausgestattet sind und der Endverkaufsgärtner durch rationelle Kulturmethoden die Kosten gering hält. Auch eine geeignete Sortenwahl, die das Angebot für den Kunden attraktiv gestaltet trägt zum Erfolg der Kultur bei.

Ja, man kann also Geld verdienen mit der Gartenchrysanthenproduktion. Sie führt für beide Betriebstypen zu einer besseren Auslastung von Arbeits- und Flächenkapazitäten in der Sommerzeit.

Wie viel die Kultur aber wirklich kostet, muss individuell berechnet werden.

Margot Kaiser
Bayerische Landesanstalt
für Weinbau und Gartenbau
Abteilung Gartenbau
Sachgebiet Unternehmensführung und Marketing
Würzburg/Veitshöchheim