

Betriebszweig Pferdezucht: was kostet es wirklich?

G. Pellet¹, R. von Niederhäusern²

¹ FHS St. Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Fachbereich Wirtschaft

² Agroscope, Schweizer Nationalgestüt SNG, Avenches

Einleitung

Die Geburtenrate der Freiburgerpferde sank in den letzten 20 Jahren kontinuierlich um insgesamt 44%. Ist die Pferderasse trotz Rasseerhaltungsprogramm vom Aussterben bedroht? Sind die aktuellen Marktpreise ein Grund, weshalb die FM-Zucht an Attraktivität verloren hat? Eine Vollkostenrechnung soll darüber Aufschluss geben, wie hoch die Kosten des Zeitraumes von der Zucht eines Freibergers bis zum absolvierten Feldtest effektiv sind. Ein besonderes Augenmerk lag dabei insbesondere auch auf der investierten Arbeitszeit (Stundensatz CHF 28.00).

Material und Methoden

Für die Datenerhebung führte die Autorin qualitative Befragungen bei zehn direktzahlungsberechtigten Schweizer Landwirtschaftsbetrieben mit langjähriger Freiburgerzucht durch und analysierte die Jahresabschlüsse der Betriebe. Mithilfe des Kostenanalyseinstruments AgriPerform erfolgte die Gemeinkostenzuteilung auf Basis von Referenzbetriebsdaten. Anhand der in den Interviews gewonnenen Informationen nahm die Autorin manuelle Korrekturen vor und erstellte die Vollkostenrechnung für die beiden typischen Verkaufszeitpunkte als Absetzerfohlen sowie als Dreijähriger mit absolviertem Feldtest. Die Abgrenzung der Kosten und Leistungen erfolgte zweistufig: Gesamtbetrieb – Pferde (Zucht, Pension etc.) – Betriebszweig Pferdezucht.

Ergebnisse und Diskussion

Tabelle 1 zeigt die Zusammenfassung der Vollkostenrechnung für den Verkaufszeitpunkt als Absetzerfohlen. Da die meisten Züchter ihre Zuchtstuten jährlich decken, wurde ein Zeitraum von 12 Monaten berücksichtigt (z. B. 6 Monate Fohlen bei Fuss plus 6 Monate Trächtigkeit). Die Ergebnisse zeigen, dass in sämtlichen Regionen ein negativer Erfolg resultiert

Auch bei einem Verkauf der Freiburgerpferde nach absolviertem Feldtest wird in allen drei Regionen ein negativer Mittelwert erzielt (vgl. Tabelle 2). Nur zwei der zehn Betriebe erreichen bei einem Verkauf nach dem Feldtest ein positives Ergebnis. Beide Betriebe befinden sich in der Region Jura, die den tiefsten Durchschnittsverkaufspreis aufweist und kaum Opportunitätskosten aufweisen, jedoch flächenbedingt von überdurchschnittlich hohen Direktzahlungen profitieren. Positiv auf die Kosten wirken sich beispielsweise die Weidehaltung im Sommer, die betriebsinterne Aufzucht und der unterdurchschnittliche Zeitaufwand während der Ausbildung der Jungpferde aus.

Fazit

Die Vollkostenrechnung zeigt die Relevanz der Direktzahlungen auf, durch die der nicht kostendeckende Betriebszweig Pferdezucht subventioniert wird. Die Arbeitszeit stellt einen grossen Kostenfaktor dar, weshalb eine Auslagerung der Aufzucht und Ausbildung individuell geprüft werden sollte. Anzustreben ist jedoch auch eine Erhöhung der Verkaufspreise durch Imageförderung des Freibergers.

Literatur

AGRIDEA, 2015. Deckungsbeiträge. Ausgabe 2015. Getreide, Hackfrüchte, Übrige Ackerkulturen, Futterbau, Spezialkulturen, Tierhaltung. Lindau: AGRIDEA.

Coenenberg, A., Fischer, T., Günther, T., 2012. Kostenrechnung und Kostenanalyse (8. Aufl.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Gazzarin, C., Hoop, D., 2017. Kostenanalyse mit „AgriPerform“. Neue Möglichkeiten in der Betriebszweigauswertung. Tänikon: Agroscope.

Gazzarin, C., Schwarz, A., 2013. Wie wirtschaftlich ist die Pensionspferdehaltung? (ARTBericht Nr. 771). Ettenhausen: Agroscope.

Guidon, D., Rieder, S., Schmidlin, L., von Niederhäusern, R., 2015. Strategie zur Erhaltung des Freiburgerpferdes. Avenches: Agroscope, Schweizer Nationalgestüt SNG.

Tabelle 1

Zusammenfassung Vollkostenrechnung (in CHF) für den Verkaufszeitpunkt als Fohlen nach Regionen.

	Ostschweiz	Mittelland	Jura	Mittelwert
Verkaufserlös	2'125.00	2'025.00	1'675.00	1'941.67
zusätzliche Erträge	3'820.00	-	-	1'273.33
Opportunitätskosten	900.00	2'925.00	600.00	1'475.00
Erlös Direktzahlungen	1'782.95	2'014.40	3'301.30	2'366.25
Leistungen total	8'627.95	6'964.40	5'576.30	7'056.25
Direktkosten	3'331.90	2'921.20	2'039.10	2'764.05
Strukturkosten	2'949.60	2'406.50	2'630.30	2'662.15
Eigenkosten*	3'367.35	3'121.35	1'925.35	2'804.70
Kosten total	9'648.85	8'449.10	6'594.70	8'230.90
Erfolg	-1'020.90	-1'484.70	-1'018.40	-1'174.65
* davon Arbeitsstunden	119.3 h	108.9 h	67.7 h	98.6 h
kalkulierter Stundenlohn	19.44	14.37	12.96	15.59

Tabelle 2

Zusammenfassung Vollkostenrechnung (in CHF) für den Verkaufszeitpunkt nach absolviertem Feldtest nach Regionen.

	Ostschweiz	Mittelland	Jura	Mittelwert
Verkaufserlös	8'500.00	8'500.00	6'833.33	7'944.44
zusätzliche Erträge	3'820.00	-	-	1'273.33
Opportunitätskosten	900.00	2'925.00	600.00	1'475.00
Erlös Direktzahlungen	2'559.20	3'125.15	7'571.46	4'418.61
Leistungen total	15'779.20	14'550.15	15'004.79	15'111.40
Direktkosten	7'604.95	5'427.00	3'727.85	5'586.60
Strukturkosten	5'197.00	4'936.40	6'168.05	5'433.80
Eigenkosten*	6'536.25	8'392.93	5'410.30	6'779.80
Kosten total	19'338.20	18'756.35	15'306.20	17'800.25
Erfolg	-3'559.00	-4'206.15	-301.41	-2'688.85
* davon Arbeitsstunden	231.5 h	294.84 h	191.7 h	239.3 h
kalkulierter Stundenlohn	12.63	13.73	26.43	17.60