



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für Wirtschaft,  
Bildung und Forschung WBF

**Agroscope**

# Wirtschaftlichkeit des Direktverkaufs

## Daniel Hoop

20. März, 2019

Baselbieter Obstverband - Info Anlass Direktvermarktung

[www.agroscope.ch](http://www.agroscope.ch) | gutes Essen, gesunde Umwelt



# Übersicht

- Einleitung
- Daten / Betriebe
- Methodik
- Resultate
- Schlussfolgerungen



# Einleitung

- Gemessen am Umsatz ist die Direktvermarktung die wichtigste landwirtschaftsnahe Tätigkeit.
  
- Durchschnittliche Umsätze pro Betrieb im Jahr 2013:
  - Landwirtschaftsnah, total  
= Fr. 21'641.–
  - Direktverkauf  
= Fr. 11'055.– pro Betrieb
  - Lohnarbeit & Maschinenvermietung  
= Fr. 7904.–



# Einleitung

- Ergebnisse einer Umfrage von ACW & CH-Obstverband
  - Direktvermarktung als wichtigster Erfolgsfaktor der «zufriedenen» Produzenten
  - «Nicht zufriedene» Produzenten nennen zu hohe Produktionskosten sowie (oft) Vermarktung via Grossverteiler als grösstes Problem
- Vorteile der Direktvermarktung
  - Höherer und stabilerer Preis
  - Sortenwahl: Weniger Abhängigkeit vom Abnehmer
- Nachteile der Direktvermarktung
  - Arbeitsaufwand
    - Für Vermarktung
    - Für breiteres Sortenspektrum
  - Investitionen



# Offene Fragen

- Ist die Direktvermarktung eine Garantie für den wirtschaftlichen Erfolg?
- Wo liegen die Stolpersteine?
  - Absatzmengen?
  - Arbeitsaufwand?
  - Investitionen?



# Daten der Fallstudie

- Interviews mit Referenzbetrieben der Zentralen Auswertung von Buchhaltungsdaten, Agroscope, Tänikon
- Analysiertes Jahr: 2013
- Vertriebene Produkte:  
Obst, Gemüse, Konfi, Most, Wein, Spirituosen, Fleisch, Eier
- Anzahl Betriebe
  - 7 bis 100kFr. Umsatz, 1 über 500kFr. Umsatz
  - 3 Betriebe, die Obstbau betreiben  
Umsätze 2 x 100kFr., 1 x 500k
- Struktur der Obstbau-Betriebe: Gemischte Betriebe. Auch Milchvieh. Kein reiner Obstbau. Bis 0.4 - 3.4 ha Obstbaufläche.
- Alle Obstbau-Betriebe vertreiben neben Obst auch andere Produkte, z.B. Gemüse, Konfitüre, Sirup, Most, Obstbrand



# Ausprägungen des Direktverkaufs

- Produkte werden
  - oft selbst erzeugt
  - zum Teil selbst verarbeitet und verkauft
  - zum Teil komplett zugekauft
- Verkaufskanäle
  - Die meisten Betriebe verkaufen ab Hof
  - Manche besuchen Wochenmärkte
  - Manche Hauslieferungen (keine Obstbaubetriebe)



# Methodik

- Eingrenzung der Direktvermarktung:  
Lagerung, Distribution, Werbung, Verkauf  
keine Verarbeitung
- Zeitangaben sind geschätzt
- Abgrenzung von Gemeinkosten auf zwei Ebenen
  - Direktvermarktung <-> Restlicher Betrieb
    - Z.B. Gebäude, Maschinen, Strom
  - Produkt 1 <-> Produkt 2 <-> Produkt 3 ...
    - Z.B. Marktstand, Werbeaufwand





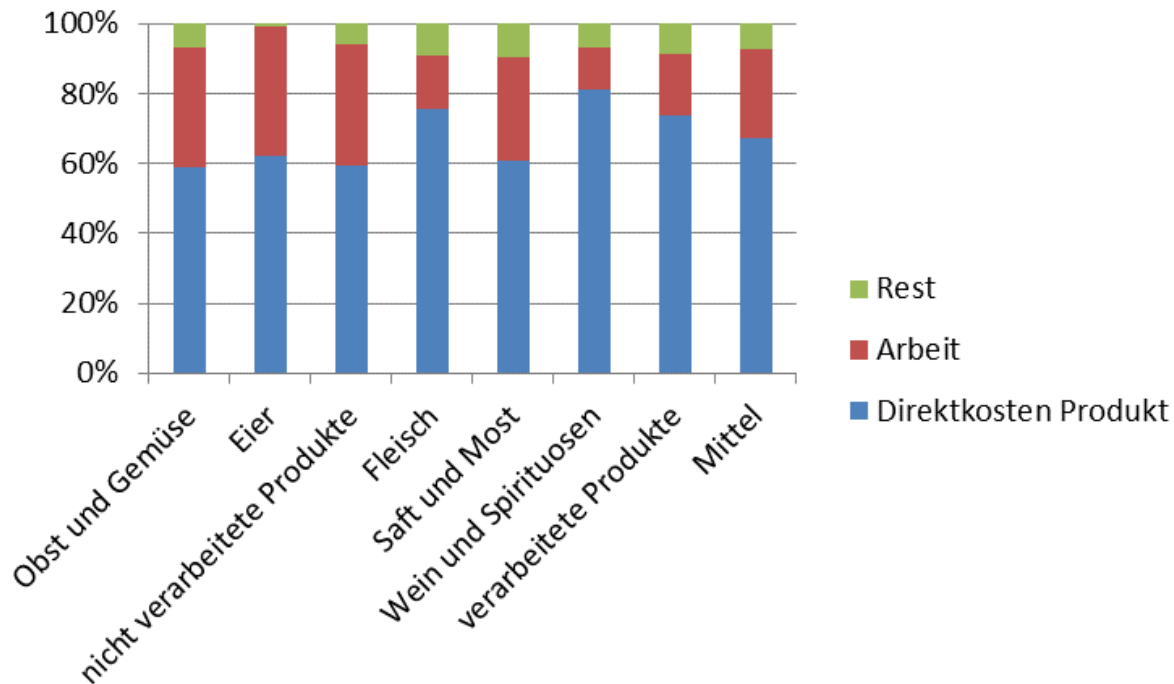
# Kosten-/Leistungsrechnung ohne grossen Betrieb (> 500'000 Fr. Umsatz)

Verarbeitungsgrad	Nicht verarbeitet			Verarbeitet				alle
Produktgruppe	Obst und Gemüse	Eier	alle	Fleisch	Saft und Most	Wein und Spirituosen	alle	
Anzahl Betriebe	3	2	5	2	2	3	4	7
Kumulierte Rohleistung	117 600	29 490	147 090	89 122	34 827	54 375	178 324	325 415
Rohleistung	100	100	100	100	100	100	100	100
Direktkosten Produkt	60.8	52.7	59.1	71.8	72.4	77.1	73.6	67.0
Arbeit in Fr.	35.2	31.7	34.5	14.5	34.8	11.1	17.5	25.2
Kapitalkosten	1.0	0.1	0.8	1.2	1.6	0.0	0.9	0.9
Gemeinkosten Direktvermarktung	0.6	0.1	0.5	1.3	0.8	1.8	1.4	1.0
Gemeinkosten Betrieb	5.6	0.4	4.5	6.4	9.3	4.9	6.5	5.6
Totale Kosten	103.1	85.1	99.5	95.2	119.0	95.0	99.8	99.7
<b>Gewinn/Verlust</b>	<b>-3.1</b>	<b>14.9</b>	<b>0.5</b>	<b>4.8</b>	<b>-19.0</b>	<b>5.0</b>	<b>0.2</b>	<b>0.3</b>
<b>Arbeitsverwertung</b>	<b>25.5</b>	<b>41.2</b>	<b>28.4</b>	<b>37.2</b>	<b>12.7</b>	<b>41.0</b>	<b>28.3</b>	<b>28.4</b>
<b>Familienarbeitkr. (Fr./AKh*)</b>	<b>25.5</b>	<b>41.2</b>	<b>28.4</b>	<b>37.2</b>	<b>12.7</b>	<b>41.0</b>	<b>28.3</b>	<b>28.4</b>

- Bruttomarge bei Obst und Gemüse: 39%
- Obst & Gemüse sowie Saft & Most bei Wirtschaftlichkeit an letzter Stelle
- Investitionskosten allgemein eher gering
- Kaum Einsatz von Angestellten

# Kostenanteile nach Produktkategorie

- Höherer Arbeitsanteil bei unverarbeiteten Produkten.
  - Grund: Tiefere Preise pro Einheit  
Mehr Transaktionen pro CHF Umsatz





# Einflüsse auf die Wirtschaftlichkeit

- Grösse nicht entscheidend
- Wichtig: Arbeitsintensität des Absatzkanals
  - Aufwändig: Markt
  - Effizient(er)
    - Verkauf ab Hof  
Möglichkeit hängt von Lage des Betriebs ab...  
Absatzmenge beschränkt....
    - Hauslieferungen  
Aber dieser Absatzkanal must erst aufgebaut werden...
- Investitionen
  - In unserer Untersuchung nicht entscheidend für Wirtschaftlichkeit
  - Aber Vorsicht
    - Investitionen = Versunkene Kosten... (?)
    - Nur tätigen, wenn klar ist, dass man in der DV bleiben möchte.



# Investitionen

- Gemischte Vermarktung Direktverkauf/Grosshandel
  - Saisonale Direktvermarktung
  - Kein Kühllager nötig. Logistische Investitionen trotzdem nötig (z.B. Marktstand, Waage, Anhänger, Stapler, etc.)
  
- Ausschliesslich Direktverkauf
  - Möglicherweise fast ganzjähriger Verkauf
  - Ach Kühllager nötig. Investitionen können beträchtlich sein!
  - Fallbeispiel
    - 100'000 Fr. Investition
    - 7'500 Fr. jährliche Fix-Kosten (inkl. Strom)
    - Im Vergleich zu 450'000 Fr. Umsatz aber eher gering



# Direktvermarktung Obst: Ja/Nein

- Wichtig: Kosten-/Leistungsrechnung muss individuell pro Betrieb durchgeführt werden.
  - Interne Lieferung mit Preis des Grossteilers verrechnen.  
→ Stundenlohn der Produktion bleibt unverändert.
  - Wenn  
Stundenlohn Direktvermarktung > Stundenlohn Produktion  
dann lohnt sich der Einstieg in die DV grundsätzlich.
  - Sonst besser die Produktion ausbauen.
  - Oder wird Diversifizierung und mehr Unabhängigkeit vom Abnehmer ausdrücklich gewünscht? Dann tieferen Stundenlohn hinnehmen?
- Vorsicht
  - Möglicherweise höherer Arbeitsaufwand in der Produktion, wegen breiterer Produktpalette (Sortenvielfalt ist gefragt).
  - Evtl. müssen gewisse Produkte zugekauft werden, um ein attraktives Sortiment zu bieten.



# Danke für Ihre Aufmerksamkeit



**Agroscope** gutes Essen, gesunde Umwelt