



Foto: LWK RLP

**Kostenstruktur für verschiedene
Vermarktungswege am Beispiel
der Erdbeere
in der Direktvermarktung**

***Zusammenfassung für
Homepage DLR***

Agenda

1

Arbeitszeitbedarf, Lohnkosten und Lohnansatz

2

Feste Kosten der Erdbeervermarktung

3

Gesamtkosten der Erdbeervermarktung

4

Benötigter Umsatz je Vermarktungsweg

5

Bezuschusste betriebswirtschaftliche Beratung

Ausgangssituation des Beispielbetriebes

Betriebsvorstellung

- Obstbaubetrieb mit unterschiedlichen Kulturen im Anbau
- 10 ha Erdbeeren im Anbau, Wandertunnel, Freiland
- Juniträger und Remontierer
- Vermarktung erfolgt überwiegend an Endkunden, LEH und Gastronomie

Erläuterung des Beispiels

- Kalkulation bezogen auf die 3. Maiwoche
- Es ist noch kein weiteres Obst im Verkauf
- Erdbeeren aus Freilandernte sind im Verkauf
- Es sind drei Verkaufsstände offen und 30 Märkte/Gastronomen werden beliefert
- Warenwirtschaftssystem im Einsatz



Foto: LWK RLP

Ermittlung Arbeitszeitbedarf, Lohnkosten und Lohnansatz

- Arbeitszeitbedarf für die Erdbeervermarktung wird ermittelt
- Ermittlung Arbeitszeitbedarf für die Vor- und Nachsaison, nach Beschäftigungsverhältnissen
 - ✓ Kurzfristig Beschäftigt
 - ✓ Angestellt
 - ✓ Betriebsleiter/-in
- Umlegung des Arbeitszeitbedarfs auf die verschiedenen Vermarktungswege
 - ✓ Verkaufsstände
 - ✓ Lebensmitteleinzelhandel (LEH) / Gastronomie
 - ✓ Verkaufsautomat
- Ableitung Lohnkosten / Lohnansatz
 - ✓ Berücksichtigung der Netto-/Bruttoarbeitszeit
 - ✓ Lohnzusatzkosten



Foto: LWK RLP

Ermittlung Arbeitszeitbedarf, Lohnkosten und Lohnansatz

Lohnkosten incl. Lohnzusatzkosten / Lohnansatz für alle Verkaufstage aufgeschlüsselt nach Vermarktungswegen, <u>incl. Vor- und Nachbereitung der Saison</u>			
	3 Verkaufs- stände	LEH	Verkaufs- automat
Öffnungstage	85	70	70
kurzfristig Beschäftigte/r	55.435,86 €	17.141,31 €	1.194,46 €
Angestellte/r	4.490,34 €	5.916,68 €	739,59 €
Zwischensumme Lohnkosten	59.926,20 €	23.057,99 €	1.934,05 €
Summe Lohnkosten, incl. Lohnzusatzkosten je Jahr	84.918,24 €		
Lohnansatz (BL)	15.975,00 €	8.700,00 €	1.650,00 €
Summe Lohnkosten sowie Lohnansatz	75.901,20 €	31.757,99 €	3.584,05 €

Feste Kosten der Erdbeervermarktung

Abschreibung, Instandhaltung, Zinsen und sonstige feste Kosten

Datenbasis: betriebsindividuelle Zahlen

- Über einen Umsatzschlüssel (Anteil Erdbeervermarktung am Gesamtumsatz: 60%) wurden die festen Kosten der Erdbeervermarktung zugeordnet. In Teilbereichen, z.B. Marketing wurde die Kosten zu einem höheren Anteil der Erdbeervermarktung zugeteilt.
- Die gesamtbetrieblichen Kosten der Erdbeervermarktung wurde wiederum entsprechend seiner Umsatzanteile wie folgt auf die Vermarktungswege umgelegt.
 - ✓ Verkaufsstände 48,5%
 - ✓ Lebensmitteleinzelhandel (LEH) 51%
 - ✓ Verkaufsautomat 0,5%



Gesamtkosten der Erdbeervermarktung je Jahr

Kosten je Jahr			
	3 Verkaufsstände	LEH	Verkaufsautomat
Verkaufstage	85	70	70
Abschreibung, Instandhaltung	8.036 €	6.177 €	2.948 €
Zinsen	2.910 €	3.060 €	30 €
sonstige feste Kosten	24.144 €	15.113 €	336 €
Summe	35.091 €	24.351 €	3.314 €
Lohnkosten	59.926 €	23.057 €	1.934 €
Lohnansatz Betriebsleiter/-in	15.975 €	8.700 €	1.650 €
Summe	75.901 €	31.757 €	3.584 €
variable Kosten	1.951 €	94 €	17 €
Summe Kosten netto	112.943 €	56.203 €	6.915 €
Summe Kosten netto je Jahr	176.062 €		

Gesamtkosten der Erdbeervermarktung je Verkaufstag

Kosten je Verkaufstag				
	3 Verkaufsstände	je Verkaufsstand	LEH	Verkaufsautomat
Verkaufstage	85	85	70	70
Abschreibung, Instandhaltung	94,54 €	31,51 €	88,25 €	42,12 €
Zinsen	34,24 €	11,41 €	43,71 €	0,43 €
sonstige feste Kosten	284,05 €	94,68 €	215,91 €	4,81 €
Summe, netto	412,83 €	137,61 €	347,87 €	47,36 €
Lohnkosten	705,01 €	235 €	329,40 €	27,63 €
Lohnansatz Betriebsleiter/-in	187,94 €	62,65 €	124,29 €	23,57 €
Summe	892,96 €	297,65 €	453,69 €	51,20 €
variable Kosten	22,96 €	7,65 €	24,14 €	0,24 €
Summe Kosten netto	1.328,74 €	442,91 €	825,70 €	98,79 €
Summe Kosten netto gesamt	2.253,24 €			

Kosten, Errechnung Wareneinsatz an 1 Verkaufsstand je Tag

Abschreibung, Instandhaltung	31,51 €
Zinsen	11,41 €
sonstige feste Kosten	94,68 €
Summe, netto	137,61 €
Lohnkosten	235,00 €
Lohnansatz Betriebsleiter/-in	62,65 €
Summe	435,26 €
variable Kosten	7,65 €
Summe Kosten netto	442,91 €
Gewinnaufschlag 10,0%	44,29 €
Summe zu erwirtschaftende Aufwendungen, incl. Gewinn	487,21 €

VK am Stand, je kg netto	10,00 €	
Wareneinsatz (Erdb.) in €/kg*	4,30 €	
Wareneinsatz, incl. Gewinnaufschlag	4,73 €	
Differenz Wareneins. zu VK je kg	5,27 €	
zu vermarktende Menge in kg		92,45
Wareneinsatz netto		437,28 €

* Erntemenge 18 Tonnen je ha

Quelle: Ludger Linnemannstönns, LWK NRW

werden abgedeckt durch 92,45 kg Erdbeeren

Benötigter Umsatz je Verkaufsstand und Tag - Gewinnaufschlag 10%

1. Variante	
VK netto	10,00 €
Wareneinsatz*	4,73 €
Dif. Wareneins. zu VK je kg	5,27 €
Summe zu erwirtschaftende Aufwendungen	487 €
zu vermarktende Menge in kg	92,4
benötigter Umsatz netto	925 €

2. Variante	
VK netto	8,00 €
Wareneinsatz*	4,73 €
Dif. Wareneins. zu VK je kg	3,27 €
Summe zu erwirtschaftende Aufwendungen	487 €
zu vermarktende Menge in kg	149
benötigter Umsatz netto	1.192 €

3. Variante	
VK netto	10,00 €
Wareneinsatz*	5,39 €
Dif. Wareneins. zu VK je kg	4,61 €
Summe zu erwirtschaftende Aufwendungen	487 €
zu vermarktende Menge in kg	105,7
benötigter Umsatz netto	1.056 €

Kosten je Verkaufstag und Stand bei 4 % Warenverlust (Variante 1) = 3,7 kg, 15,90€

* incl. Gewinnaufschlag

Kosten LEH und Gastronomie je Tag

Abschreibung, Instandhaltung	88,25 €
Zinsen	43,71 €
sonstige feste Kosten	215,91 €
Summe, netto	347,87 €
Lohnkosten	329,40 €
Lohnansatz Betriebsleiter/-in	124,29 €
Summe	801,56 €
variable Kosten	24,14 €
Summe Kosten netto	825,70 €
Gewinnaufschlag 10,0%	82,57 €
Summe zu erwirtschaftende Aufwendungen incl. Gewinn	908,27 €

Benötigter Umsatz in LEH und Gastronomie je Tag - Gewinnaufschlag 10%

1. Variante		je Abnehmer	2. Variante		je Abnehmer	3. Variante		je Abnehmer
VK netto	7,00 €		VK netto	6,00 €		VK netto	5,00 €	
Wareneinsatz*	4,73 €		Wareneinsatz*	4,73 €		Wareneinsatz*	4,73 €	
Differenz Wareneins. zu VK je kg	2,27 €		Differenz Wareneins. zu VK je kg	1,27 €		Differenz Wareneins. zu VK je kg	0,27€	
Summe zu erwirtschaftende Aufwendungen	908 €	30,28 €	Summe zu erwirtschaftende Aufwendungen	908 €	30,28 €	Summe zu erwirtschaftende Aufwendungen	908 €	30,28 €
zu vermarktende Menge in kg	400	13,34	zu vermarktende Menge in kg	715	23,84	zu vermarktende Menge in kg	3.364	112,13
benötigter Umsatz	2.801 €	93,36 €	benötigter Umsatz	4.291 €	143 €	benötigter Umsatz	16.820 €	561 €

Kosten je Verkaufstag und LEH bei 4 % Warenverlust (Variante 3) = 135 kg, 578,30€

- incl. Gewinnaufschlag
- *2 bei 30 Märkten/Gastronomen

Fazit - Darauf kommts an

- Gesamter Betrieb mit all seinen Betriebszweigen muss ausgewertet werden
-> sehr arbeitsintensiv aber dringend erforderlich
- Personaleinsatz muss gut geplant und strukturiert sein
- Betriebsleiter/-in muss „seine/ihre Zahlen kennen“
- Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen:
Warenwirtschaftssysteme, Arbeitszeiterfassung
- Preisgestaltung, insb. auch zu Beginn der Saison muss kalkuliert und gut durchdacht sein
- Betrieb muss sich als Marke positionieren
- Warenverluste müssen zwingend vermieden werden





Bezuschusste Beratung

Die Beratungsleistungen in der bezuschussten Beratung

Beratungsleistungen im Los 6 Diversifizierung

1. Betriebliche Standortbestimmung
2. Betriebswirtschaftliche Begleitung der Gesamtbetriebsentwicklung
3. Betriebszweiganalyse
4. Betriebswirtschaftliche Begleitung des Betriebszweiges
5. Entwicklung und Einführung optimierter Produktionsverfahren
6. Analyse von Vermarktungsmöglichkeiten



Aktuell wird die Beratung mit 80 % bezuschusst.

Die Beratungsleistungen in der bezuschussten Beratung

Beratungsleistungen im Los 7 Obstbau

1. Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit
2. Analyse von Vermarktungsmöglichkeiten
3. Klimawandelangepasster Obstbau
4. Ökologisch nachhaltiger Obstbau

Los 7
Obstbau



Aktuell wird die Beratung mit 80 % bezuschusst.

Betriebswirtschaftliches Beratungsangebot Diversifizierung

Betriebszweiganalyse

- Auswertung von Abschlüssen, Ermittlung von betriebsindividuellen Kosten eines Produktes und Gegenüberstellung mit Kennzahlen, Ableitung von Handlungsempfehlungen

Betriebswirtschaftliche Begleitung des Betriebszweiges

- Rechnet sich der Einstieg in neue Betriebszweige?

Analyse von Vermarktungsmöglichkeiten

- Neue und bestehende Konzepte, Konzeptoptimierung

Betriebsplanung / Hofübergabe

- Wie soll ich als Betrieb auf Lohn- und Produktionskostensteigerungen reagieren?
- Ist eine Hofübergabe an die nächste Generation sinnvoll oder ist es besser, den Betrieb aufzugeben?



Kontakt - Informationen



Hildegard Runkel

Referatsleiterin

Direktvermarktung, Hofgastronomie,
Vinotheken, Gästebeherbergung

Tel: 0671/793-163

E-Mail: hildegard.runkel@lwk-rlp.de



Fotos: LWK RLP