

Glace vom Bauernhof - Chance oder Investitionsfalle?

In Inseraten wird regelmässig Werbung gemacht für das Geschäft mit Glace vom Bauernhof. Was steckt dahinter? Ist es wirklich ein gutes Geschäft? Lässt sich damit im grossen Stil Milch verwerten?

Auf einigen Landwirtschaftsbetrieben wurden in den letzten Monaten und Jahren beachtliche Investitionen getätigt, um für die Glaceproduktion und -vermarktung gerüstet zu sein. Im Rahmen des Projektes inoVagri wurden einzelne dieser Betriebe genauer angeschaut, mit dem Ziel Bauernfamilien und BeraterInnen Entscheidungsgrundlagen zur Verfügung stellen zu können. Mit vier Bauernfamilien wurden Gespräche über Ihre Maschinen, Einrichtungen, Produkte und Verkaufserfahrungen geführt. Drei der vier Betriebe arbeiten mit der Firma Bakker und Kok zusammen, welche die Maschinen in die Schweiz importiert, in der Fachpresse viel Werbung für Bauernhofglace macht und den Käufern Unterstützung bei der Herstellung der Glacen bietet. Alle vier Betriebe haben für die Glaceproduktion Investitionen in den Verarbeitungsraum, eine Glacemaschine, Kühlvitrinen, Tiefkühlschränke und Kleinmaterial getätigt. Für die Herstellung der Glacen sind sie neben den hofeigenen Produkten wie Milch, Rahm und frischen Früchten, auf Zutaten und Fertigmischungen spezialisierter Händler angewiesen.

Es zeigt sich schnell, dass die Produktionstechnik, die Qualität und die Hygiene bei der Herstellung von Bauernhofglace keine Probleme darstellen. Die Glacen sind einwandfrei und schmecken hervorragend. Glace ist aber ein sehr saisonales und bezüglich Haltbarkeit und Transportfähigkeit sehr schwieriges Produkt. Der Glacekonsum ist in den heissen Sommertagen ein Renner, während dem ganzen Rest des Jahres aber wenig spektakulär.

Wie steht es um die Wirtschaftlichkeit der Glaceproduktion?

Mit einer grossen Glacemaschine lassen sich pro Tag rund 200 lt. Glace produzieren. Glacemaschinen-Verkäufer gehen davon aus, die Bauernfamilien könnten jährlich 3'000, 5'000 oder 7'000 Liter Glace vermarkten. Zudem wird argumentiert, dass bei der Glaceproduktion Milch aus dem Betrieb verarbeitet werden kann. Nehmen wir an, man setze sich das Ziel pro Jahr 5'000 lt. Glace zu vermarkten. Wenn davon 1/3 Rahmglace, 1/3 Milchglace und 1/3 Sorbet hergestellt werden, ergibt das einen Bedarf von rund 2'900 lt. hofeigener Milch.

So sieht die Wirtschaftlichkeit aus, wenn man pro Jahr 5000 lt. Glace verkaufen könnte (Kalkulation siehe Tabelle): Die Investitionen in Maschinen und Geräte belaufen sich auf Fr. 60'000 – bis 65'000.-, dazu kommen anteilmässige Kosten für Verarbeitungsraum und Installationen von Fr. 23'000.-. Die jährlichen fixen Kosten dieser Investition belaufen sich in diesem Beispiel auf Fr. 11'410, die jährlichen variablen Kosten auf Fr. 36'200.-. Das ergibt jährliche Gesamtkosten von Fr. 47'600,-. Der Erlös aus dem Verkauf der Glacen ist abhängig von Absatzweg und Preis. In der Gastronomie und Ab-Hof wird ein Verkaufspreis von Fr. 10.30/lt., im Offenverkauf bei Anlässen ein Preis von etwa Fr. 25.00/lt. realisiert. Im Beispiel würden Fr. 69'875.- eingenommen ($\frac{3}{4}$ Gastronomie und Ab-Hof-Verkauf, $\frac{1}{4}$ Offenverkauf). Es bleibt ein Arbeitsverdienst von insgesamt Fr. 22'257.- übrig. Damit werden die eigenen Arbeitsstunden entschädigt. Für die Herstellung von 5'000 lt. Glace werden rund 500 Arbeitsstunden benötigt. Der Verkauf dieser Menge nimmt mindestens nochmals 900 Arbeitsstunden in Anspruch, sei dies nun Verkauf an die Gastronomie mit entsprechenden Verkaufsgesprächen, sei es Offenverkauf an Festen am Wochenende oder sei es Arbeitszeit für den direkten Ab-Hof-Verkauf. Die Kalkulation in der Tabelle zeigt, dass wegen der relativ hohen Fixkosten der Arbeitsverdienst auch bei hohem Absatz (5000 lt./J.) nicht fürstlich ist. Mit total 1'400 Arbeitsstunden bleibt ein Arbeitsverdienst von Fr. 15.80 je Stunde. Bei schwacher Auslastung mit einer Verkaufsmenge von nur 1600 lt./J wird gerade einmal ein Arbeitsverdienst von Fr. 3'739.- erreicht (Stundenlohn Fr. 7.30).

Tabelle: Wirtschaftlichkeit der Bauernhofglace-Produktion

Anfangsinvestitionen: Glacemaschine, Einrichtungen, Geräte, Verarbeitungsraum	Fr.	87'000	87'000	87'000
Anzahl Herstellungsvorgänge à 200 lt. pro J.	Anzahl	8	15	25
Glace-Produktionsmenge	lt./Jahr	1600	3000	5000
Absatzkanäle: Anteile Gastronomie & Ab-Hof (Verkaufspreis Fr. 10.30) zu Offenverkauf (Verkaufspreis Fr. 25.00)		50 zu 50	¾ zu ¼	¾ zu ¼
Fixe Kosten	Fr./Jahr	11'410	11410	11'410
Variable Kosten	Fr./Jahr	13'091	21725	36'208
Gesamtkosten	Fr./Jahr	24'501	33135	47'618
Arbeitszeit	Std./Jahr	511	844	1'406
Erlös aus dem Verkauf	Fr./Jahr	28'240	41925	69'875
Arbeitsverdienst insgesamt	Fr./Jahr	3'739	8790	22'257
Arbeitsverdienst pro Arbeitsstunde	Fr./Akh	7.32	10.42	15.83
Vermarktung der Produktionsmenge:		realistisch	Eventuell realisierbar	Nur bei grossem Marktpotential

Eigene Berechnungen, LBL, Fachbereich Markt, 8315 Lindau, 2004

Der Glacemarkt ist schwierig

Wie das Beispiel zeigt, wird die Situation ziemlich katastrophal, wenn - und das ist sehr häufig der Fall - die angestrebten Verkaufsmengen gar nicht erreicht werden können, weil das Absatzpotential in Gastronomie, im Offenverkauf oder im Ab-Hof-Verkauf nicht genügend gross ist. Gerade die Gastronomie ist meist ein schwieriger Kunde, der vor allem auf den Preis schaut. Zudem ist die Glacesaison kurz. In der Praxis dürften wenige Betriebe Glacemengen von über 1'500 bis 2'500 lt. pro Jahr verkaufen. Damit können, gemäss Kalkulation, die wirtschaftlichen Ziele mit der Glaceproduktion auf den Betrieben nicht erreicht werden.

Es ist Vorsicht geboten

Bei der Investition in die Glaceproduktion ist grosse Vorsicht geboten. Die Praxis aus den vier Betrieben zeigt, dass Traumzahlen von 5000 lt. Glace/Jahr kaum zu erreichen sind. Die angeschafften Maschinen und Einrichtungen sind daher meist überdimensioniert, schlecht ausgelastet und teuer. Wer trotzdem den Kauf einer Glacemaschine plant, sollte unbedingt eine Vergleichsofferte des offiziellen Importeurs einholen und eher eine kleinere Maschine ins Auge fassen. Wer Offerten vergleicht kann immer Geld sparen. Empfehlenswert ist auch, sich selber bezüglich Glaceherstellung mit Fachliteratur¹ und Kursen weiterzubilden, um damit fachlich kompetenter und unabhängiger zu werden.

Eigentlich kann in diesem Geschäft nur bestehen, wer bereits einen grossen Kundenstamm von Restaurants, Detailläden und Privatkunden hat, welchem Glace als zusätzliches Sortimentsangebot verkauft werden kann. Welche Mengen sich im Einzelfall tatsächlich verkaufen lassen, ist in der Praxis schwer vorauszusagen. Unsere Kalkulationen ergeben, dass erst ab Verkaufsmengen über 8000 lt. ein Stundenlohn von Fr. 20.- erwirtschaftet werden kann.

Auch mit dem Argument einer höheren Wertschöpfung bei der Milch ist die Glaceproduktion nicht begründbar. Im obigen Beispiel wurde für ein Biobetrieb ein Milchpreis von 86 Rappen eingesetzt. Mit einem Milchbedarf von weniger als 3000 lt./Jahr, werden auf den Betrieben keine grossen Absatzchancen bezüglich Milchproduktion eröffnet.

Wer bereits investiert hat, muss das Hauptaugenmerk auf die Marktbearbeitung richten und sich ausserdem überlegen, ob der Verarbeitungsraum und die Einrichtungen noch für andere Verarbeitungsprodukte genutzt werden könnten.

¹ Buchtipp: „EIS“ Praxishandbuch für die handwerkliche Speiseeisherstellung, Autor: Uwe Koch, Matthaes Verlag, € 64.--, Internet: www.eisfachschule.de

*Alfred Bänninger, AGRIDEA, Gruppe ‚Märkte, Wertschöpfungsketten‘, 8315 Lindau,
Tel: 052 354 97 56*