

2 Leistungen

2.1 Gliederung der Leistungen

Leistungen stellen den Geldwert bzw. die naturale Menge erstellter Produkte dar.

Im Gegensatz zum Ertrag, der den zeitraumbezogenen Geldwert der Güterproduktion darstellt, sind Leistungen objektbezogen (Input-bezogen).

Die Leistungen in einem landwirtschaftlichen Betrieb können nach folgenden Kriterien gegliedert werden:

Abhängigkeit vom Produktionsprogramm

Vom Produktionsprogramm abhängigen Leistungen sind im wesentlichen die Leistungen der Produktionsverfahren. Die vom Produktionsprogramm unabhängigen Leistungen sind wenig relevant; zu ihnen gehören beispielsweise Kleinmieten und Kleinpachten.

Abhängigkeit vom Produktionsumfang

Die proportionalen Leistungen sind jene, deren Höhe sich proportional zum Umfang eines Produktionsverfahrens verändern. Sie beruhen in erster Linie auf der Lieferung marktgängiger Produkte.

Die Höhe der disproportionalen Leistungen verläuft unter- oder überproportional zu Umfang eines Verfahrens. Disproportionale Leistungen sind selten anzutreffen und finden sich vornehmlich unter den nichtmarktgängigen Produkten (z.B. Erosionsschutz).

Produktionszweck

Die proportionalen Leistungen gliedern sich in Haupt- und Nebenleistungen. Die Hauptleistungen stellen den Hauptzweck des Produktionsverfahrens dar, während die Nebenleistungen - in der Regel als Kuppelprodukte - zusätzlich anfallen.

Marktgängigkeit der Produkte

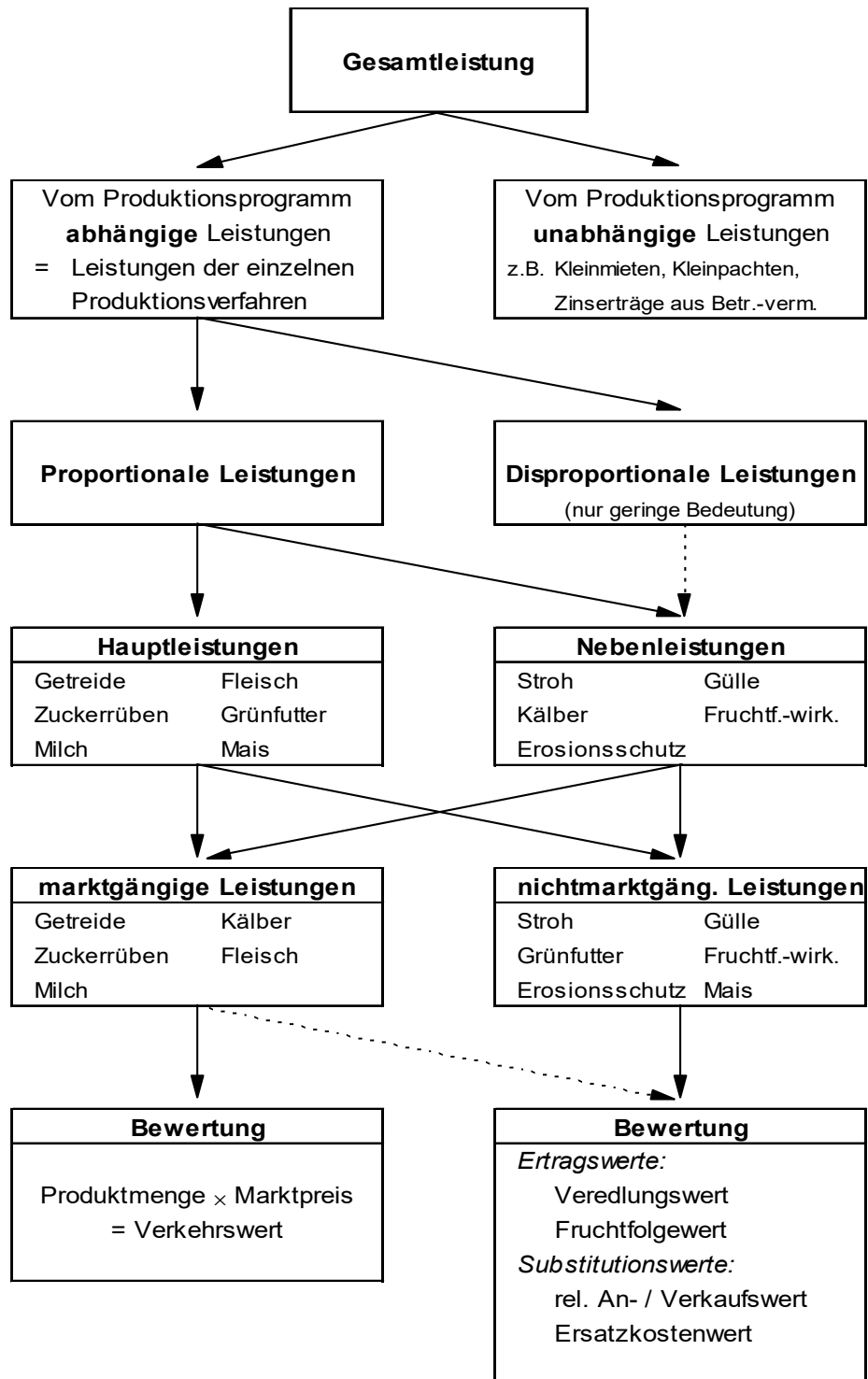
Sowohl die Haupt- als auch die Nebenleistungen können marktgängig oder nicht marktgängig sein. Marktgängig ist eine Leistung, wenn für das betreffende Produkt ein Markt vorhanden ist, d.h. wenn das Produkt verkaufsfähig ist. Marktgängig bedeutet nicht zwangsläufig, dass das betreffende Gut tatsächlich auch verkauft werden muss.

Nicht marktgängig ist eine Leistung, die nicht verkaufsfähig ist und folglich nur über die innerbetriebliche Verwertung genutzt werden kann.

Binnenleistungen

In diesem Zusammenhang von Bedeutung ist auch der Begriff der Binnenleistung. Er umfasst alle Leistungen, für die eine innerbetriebliche Verwendungsmöglichkeit besteht und die nicht als Marktleistung erfasst werden. Im Rahmen der Betriebsplanung ist es häufig vorteilhaft auch marktgängige Produkte mit einer innerbetrieblichen Verwendungsmöglichkeit als Binnenleistungen in naturalen Größen auszuweisen.

Übersicht 7: Gliederungsmöglichkeiten von Leistungen in landwirtschaftlichen Betrieben



2.2 Bewertungsmöglichkeiten

Zur Bewertung von Leistungen der Produktionsverfahren dienen folgende Werte:

a) **Verkehrswert**

Verkehrswert = Produktmenge × Loco-Hof-Preis

wobei: Loco-Hof-Preis = Marktpreis – Transportkosten zum Markt

Der Loco-Hof-Preis ist im allgemeinen die Bewertungsgrundlage für die Ermittlung der Marktleistung von Produktionsverfahren. Ist jedoch für den Transfer der Güter zum Marktstandort Arbeit erforderlich, so ist es u.U. zweckmäßig, die Transportkosten als proportionale Spezialkosten zu erfassen und den Arbeitszeitbedarf als neutrale Größe auszuweisen. In diesem Fall wird die Marktleistung dann auf der Basis des am Marktstandort erzielten Preises ermittelt.

Der Verkehrswert ist i.d.R. für marktgängige Leistungen zutreffend. Aus Vereinfachungsgründen werden jedoch auch im Planungsfall nicht marktgängige Leistungen bewertet, wie z.B. häufig die Gülle und der Stallmist bei den Tierproduktionsverfahren vereinfachend als marktgängige Leistungen betrachtet werden - soweit sie tatsächlich Mineraldünger ersetzen, entsteht dadurch auch kein Fehler.

b) **Ertragswerte**

Ertragswerte entsprechen der Gewinnsteigerung durch die Verwertung eines Gutes im betreffenden landwirtschaftlichen Betrieb:

- Fruchtfolgewert
- Veredelungswert

Der Veredelungswert eines Gutes entspricht den durch die Verwertung dieses Gutes im Betrieb zusätzlich erzielbaren Leistungen abzüglich der entstehenden Veredelungskosten.

Je nach betrieblicher Situation sind insbesondere die Veredelungskosten sehr unterschiedlich. Sind z.B. freie Arbeitskapazitäten vorhanden, so entstehen aus betriebswirtschaftlicher Sicht durch die Veredelung keine Arbeitskosten und der Veredelungswert ist in diesem Fall höher als in einem Betrieb mit vorher schon voll ausgelasteten Arbeitskräften, die einer anderen Produktion entzogen werden müssen und folglich Nutzungskosten verursachen.

c) **Substitutionswerte**

- relativer An- und Zukaufswert

Der relative An- und Zukaufswert eines Gutes entspricht dem Geldbetrag, der für den Kauf der billigsten wirkungsgleichen Menge eines Substitutes aufzuwenden ist.

- relativer Verkaufswert

Der relative Verkaufswert eines Gutes entspricht dem Geldbetrag, der als Erlös für den Verkauf der billigsten wirkungsgleichen Menge eines selbsterzeugten marktgängigen Substitutes erzielt werden kann.

- Ersatzkostenwert

der Ersatzkostenwert (Substitutionswert) eines Gutes entspricht den Kosten der günstigsten Erzeugungsmöglichkeit einer wirkungsgleichen Menge eines anderen, in der Regel nicht marktgängigen Gutes.

2.3 Auswahl des sachgerechten Wertes

Bei der Auswahl des sachgerechten Wertes ist aus ökonomischer Sicht nach folgenden Regeln vorzugehen:

a) **Der Verkehrswert ist immer die Wertuntergrenze**

Ist der Ertragswert niedriger als der Verkehrswert, dann ist es wirtschaftlicher das zu bewertende Gut zu verkaufen als im eigenen Betrieb zu verwerten. Bei einem niedrigeren Substitutionswert ist der Verkauf ebenfalls wirtschaftlicher, weil dann mit einem Substitut ein höherer wirtschaftlicher Erfolg erzielt werden kann.

b) **Der Ertragswert ist die Wertobergrenze**

Dies gilt natürlich nur dann, wenn der Ertragswert über dem Verkehrswert liegt. Liegt der Substitutionswert über dem Verkehrswert und über dem Ertragswert, dann ist eine Substitution wirtschaftlich sinnlos, weil für das Substitut mehr bezahlt wird als mit seinem Verkaufserlös bzw. mit seiner Verwertung im Betrieb erwirtschaftet werden kann.

c) **Substitutionswerte**

Substitutionswerte sind immer dann relevant, wenn sie zwischen dem Verkehrswert und dem Ertragswert liegen (Erklärung siehe b)

Sind mehrere Substitutionswerte vorhanden, so ist immer der niedrigste relevant. Liegen davon ein oder mehrere Substitutionswerte unterhalb des Verkehrswertes, dann ist der Verkehrswert zutreffend (siehe Regel a).

Auswahlbeispiele:

Gemäß den angeführten Regeln sind die jeweils unterstrichenen Werte maßgebend:

Beispiel	I	II	III	IV	V	VI	VII
Verkehrswert	<u>2000</u>	-	<u>2000</u>	<u>3000</u>	2000	<u>3000</u>	-
Ertragswert I	1800	2500	2500	2500	3000	2000	3000
Ertragswert II	1600	2700	2700	2700	-	-	-
Substitutionswert I	2200	<u>2200</u>	2200	2200	<u>2400</u>	2400	2400
Substitutionswert II	2500	2500	1800	1800	-	-	<u>1500</u>

2.4 Entscheidungen über die Verwendung von Vorräten

Anhand der Verkehrs-, Ertrags- (Veredelungs-) und Substitutionswerte kann über die ökonomisch sinnvolle Verwendung von Vorräten entschieden werden:

- Bedingung: Verkehrswert > Ertragswert, und beide > Substitutionswert
Schluss: Verkauf des Produktes
- Bedingung: Ertragswert > Verkehrswert, aber beide < Substitutionswert
Schluss: Veredlung ist zwar rentabel, jedoch nur mit eigenem Futter und nicht mit (teurerem) Zukaufsfutter
- Bedingung: Ertragswert > Verkaufswert und Substitutionswert
Schluss: Veredlung ist grundsätzlich rentabel.
Ist jedoch der Verkehrswert höher als der Substitutionswert, ist die Veredlung mit (billigerem) Zukaufsfutter noch günstiger: d. h. eigenes Futter verkaufen und mit Zukaufsfutter veredeln.

Schlussfolgerungen:

- *Verkauf immer dann, wenn:*
 - Veredlung insgesamt unrentabel
 - Veredlung zwar rentabel, die Kosten für Zukaufsfutter jedoch niedriger liegen als der Verkaufspreis des eigenen Futters.
- *Der Vergleich von Veredelungs- und Substitutionswert spielt nur eine Rolle beim Vergleich der:*
 - Veredlung von eigenen Getreide und
 - der Veredlung mit Zukaufsfutter (wenn entsprechende Beschaffungsmöglichkeiten vorhanden sind).