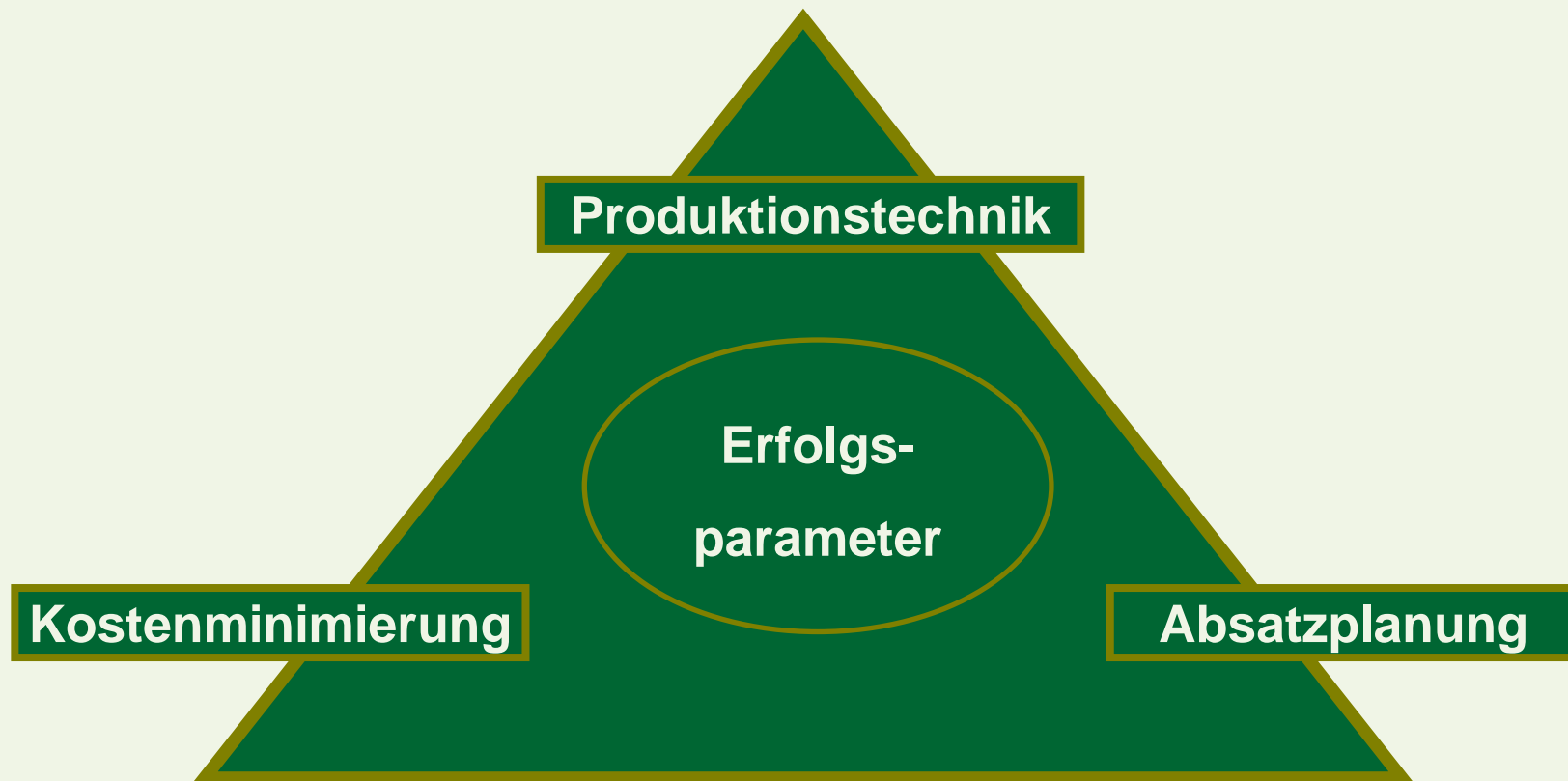


Rentabilität und Absatzplanung für Industriekartoffeln



Absatzsicherheit und damit Einkommen/Liquidität garantierte in den vergangenen Jahrzehnten weitgehend die Politik, aber

...

... die Intervention bei Getreide läuft 2009 aus

... die Zuckermarktordnung garantiert noch bis 2014/15 einen Mindestpreis

... die EU-Betriebsprämien sind bis 2013 geregelt, die TOP UP's werden abgeschmolzen, es gibt noch keine Nachfolgeregelung

... die Produktions- und Erlösschwankungen nehmen zu

... investieren wird unsicherer und der Wettbewerb innerhalb der Landwirtschaft nimmt zu

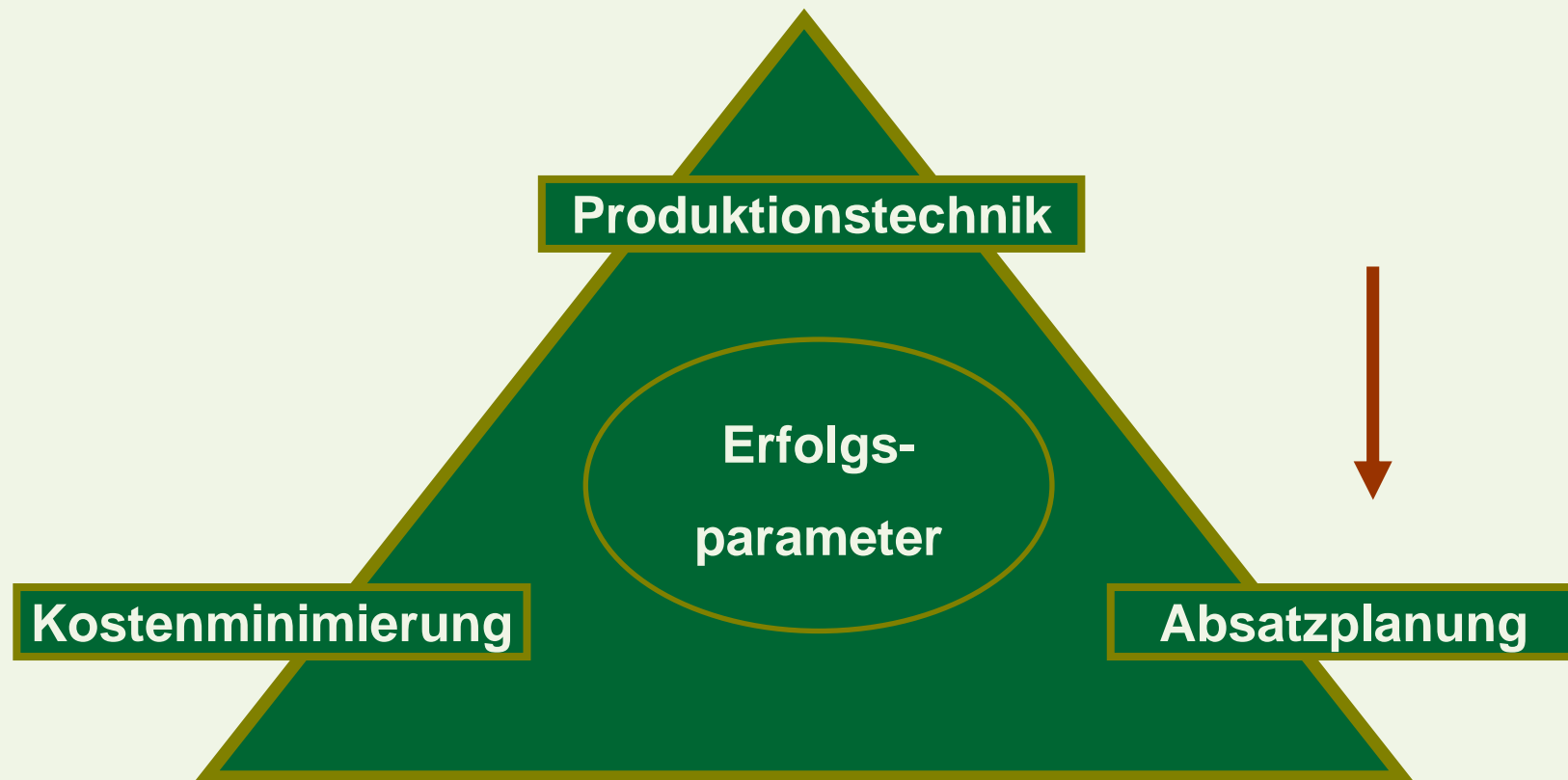
... Absatz-, Liquiditätsmanagement sowie kaufmännisches Handeln gewinnen an Bedeutung, Liquidität geht vor Rentabilität

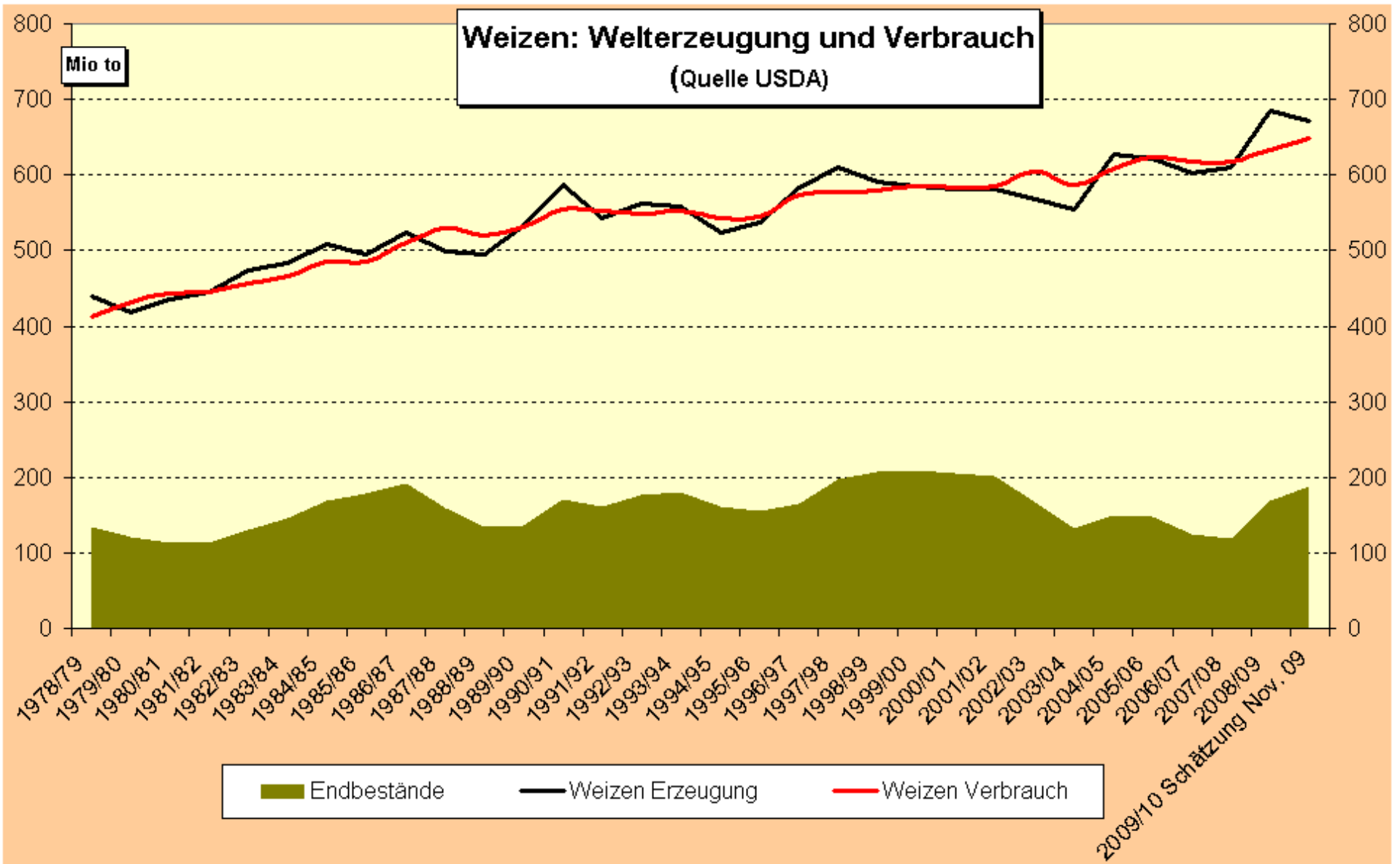
Was kommt morgen, woran muss ich heute schon denken?

Wirtschaftsjahr		2008/09	2009/10	2010 ff
Weizen	Menge:	unbegrenzt	unbegrenzt	3 Mio. t
	Preis:	101,77 € (Nov.)	101,77 € (Nov.)	101,31 € o. R.
Gerste	Menge:	unbegrenzt	unbegrenzt	0
	Preis:	101,77 € (Nov.)	101,77 € (Nov.)	
Körnermais	Menge:	700.000t	0	0
	Preis:	101,77 € (Nov.)		
Roggen	Intervention seit 2003/04 abgeschafft			
Ausschreibungen möglich nach Entscheidung der EU-Kommission!				

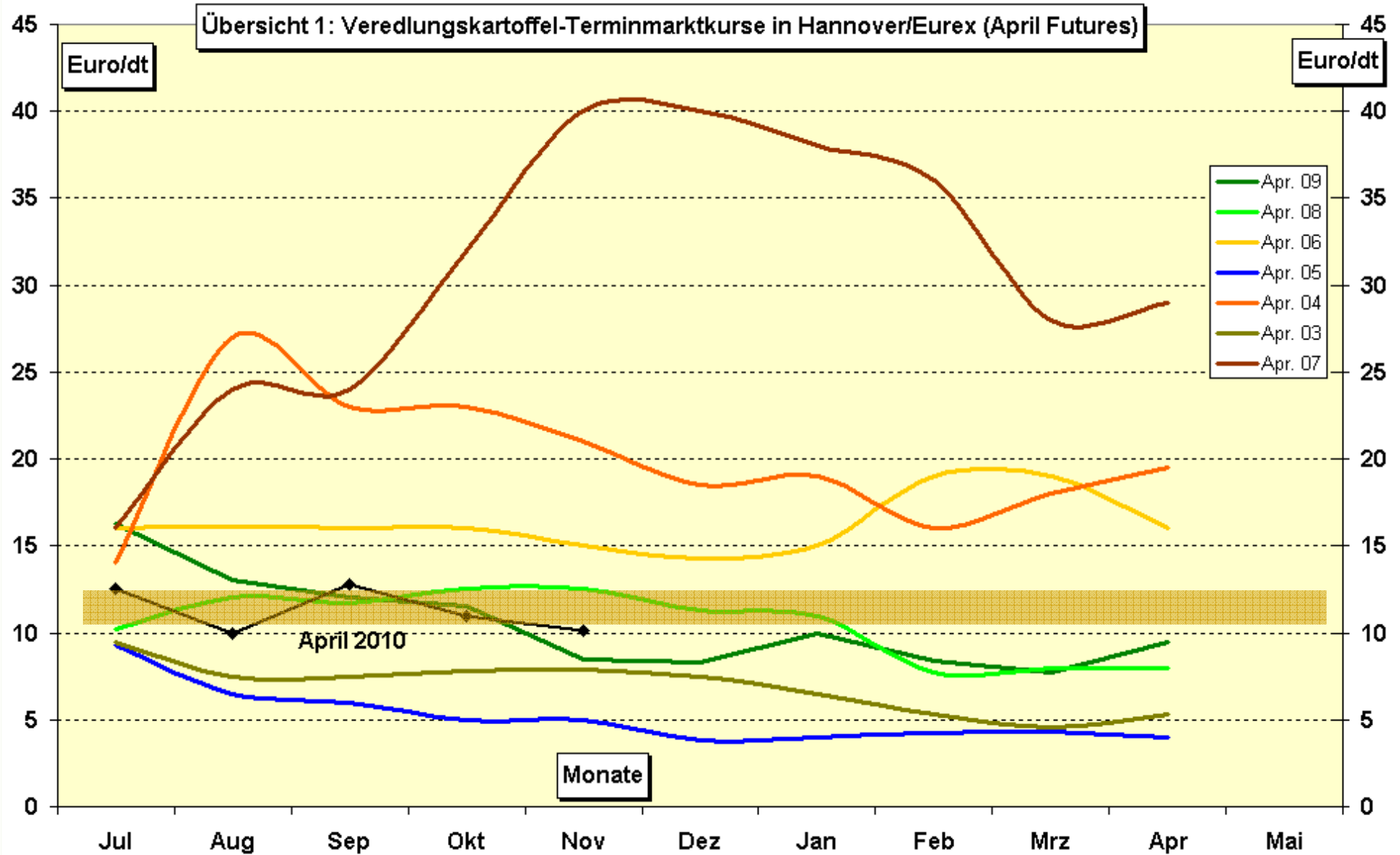
1. Interventionszeitraum: 1. Nov. – 31. Mai
2. Interventionspreis: 101,31 EUR/t einheitlich während des gesamten Wirtschaftsjahres
3. Mindestqualitätskriterien: unverändert, Überprüfung/Verschärfung jedoch seitens der EU-Kommission nicht auszuschließen
4. Ausschreibungsverfahren: je nach Einschätzung der Marktlage seitens der EU-Kommission weiterer Ankauf möglich, auch regional begrenzt
Mögliche Basis: Preise für Weizen fob Rouen

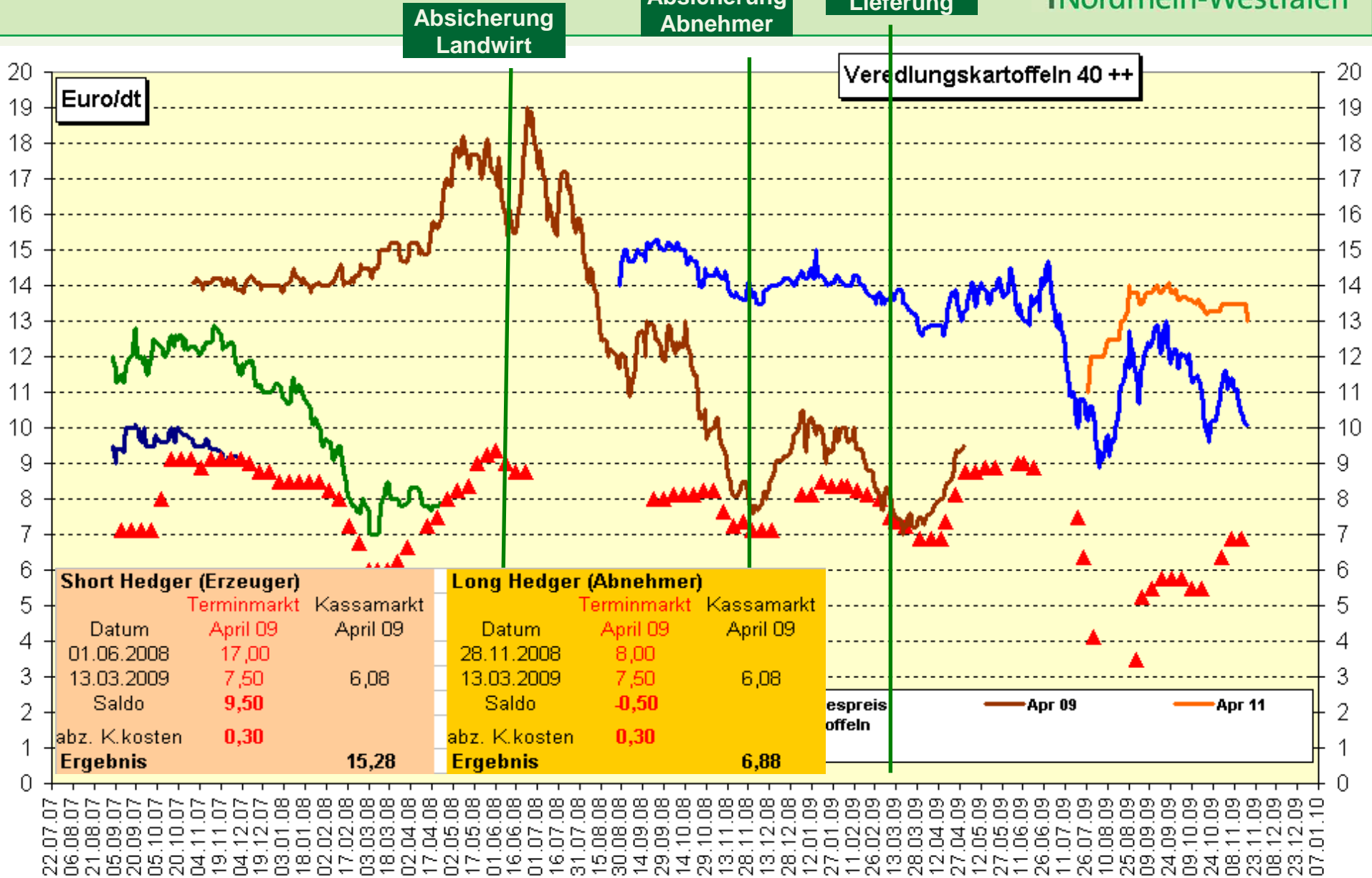
Rentabilität und Absatzplanung für Industriekartoffeln



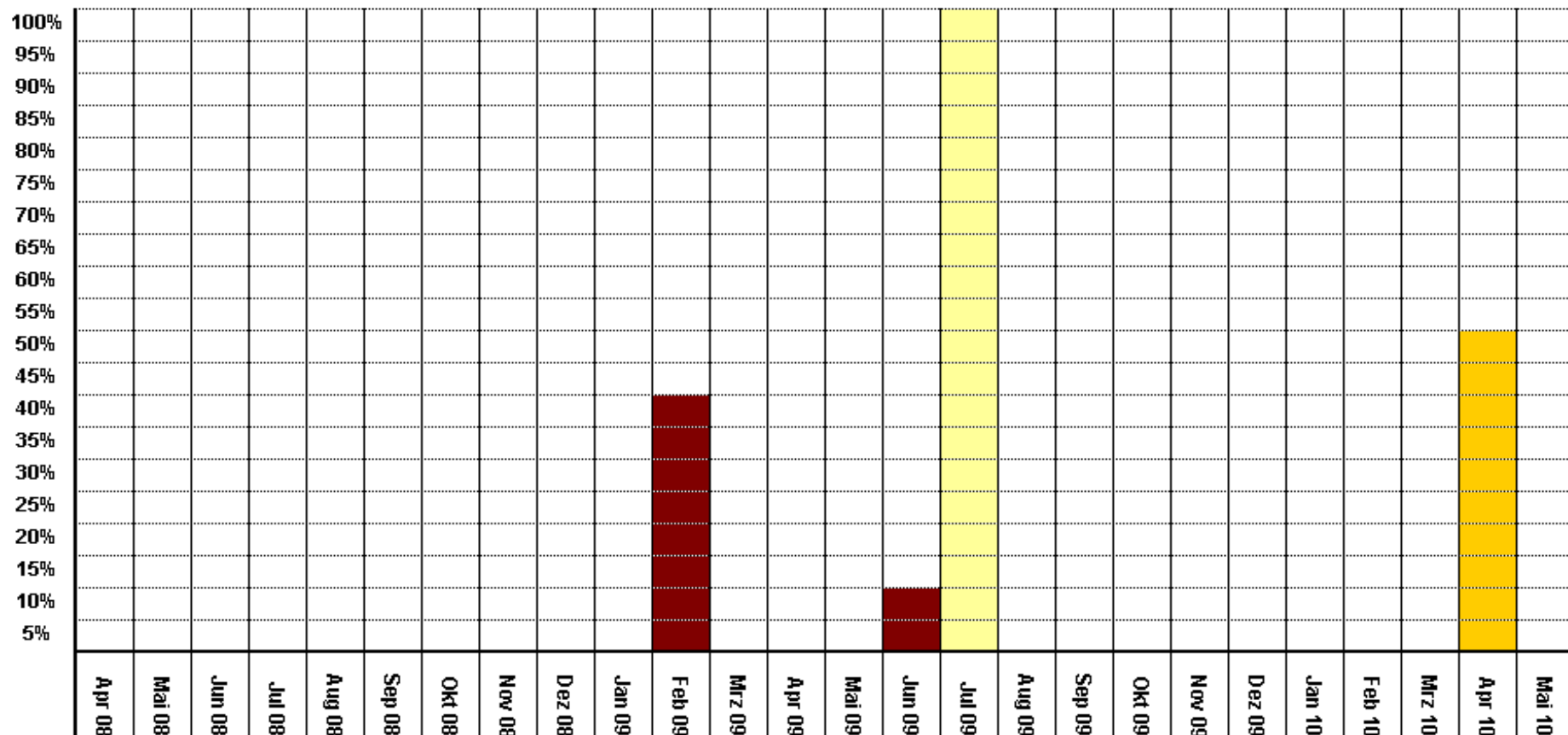


Datum 18.11.2009		Ernte 10 Future Nov. 10 10.11.2010 146,25							
<u>Kosten:</u>		<u>Faktor</u>	Eigenlager €/to	Eigenlager €/to	Fremdlager €/to				
A	Ein-/Auslagerung (10 €/to)	1			10,00				
B	Lager-Monate (1,50 €/to/Monat) Schwund Monate (0,3 %)	3			4,50				
C	+0,15% je Monat)	3			1,10				
D	Finanzierung (Zins 3%)	3		1,10	1,10				
E	Handelsspanne	1,50%	2,19	2,19	2,19				
F	Absicherung	0,50%	0,73	0,73	0,73				
G	Sonstiges	0,50%	0,73	0,73	0,73				
H	Fracht			8,00	8,00				
Gesamt BASIS			3,66	12,75	28,35				
Abgeleit. Preis bei Lieferung X ex. Ernte/ppt frei Fremdlager					117,90				
Abgeleit. Preis bei Lieferung Y ex. Ernte/ppt ab Hof				133,50					
Abgeleit. Preis bei Lieferung Z Nov. 10/März 11 frei Rheinschiene			142,59						
Datum 18.11.2009		Ernte 09 Future März 10 10.03.2010 136							
<u>Kosten:</u>		<u>Faktor</u>	Eigenlager €/to	Eigenlager €/to	Fremdlager €/to				
A	Ein-/Auslagerung (10 €/to)	1			10,00				
B	Lager-Monate (1,50 €/to/Monat) Schwund Monate (0,3 %)	7			10,50				
C	+0,15% je Monat)	7			1,84				
D	Finanzierung (Zins 3%)	3		1,02	1,02				
E	Handelsspanne	1,50%	2,04	2,04	2,04				
F	Absicherung	0,75%	1,02	1,02	1,02				
G	Sonstiges	0,50%	0,68	0,68	0,68				
H	Fracht			8,00	8,00				
Gesamt BASIS			3,74	12,76	35,10				
Abgeleit. Preis bei Lieferung X ex. Ernte/ppt frei Fremdlager					100,90				
Abgeleit. Preis bei Lieferung Y ex. Ernte/ppt ab Hof				123,24					
Abgeleit. Preis bei Lieferung Z Nov. 09/März 10 frei Rheinschiene			132,26						





Strategieansatz Kartoffeln Ernte 2009



Absicherung wann und wo?:

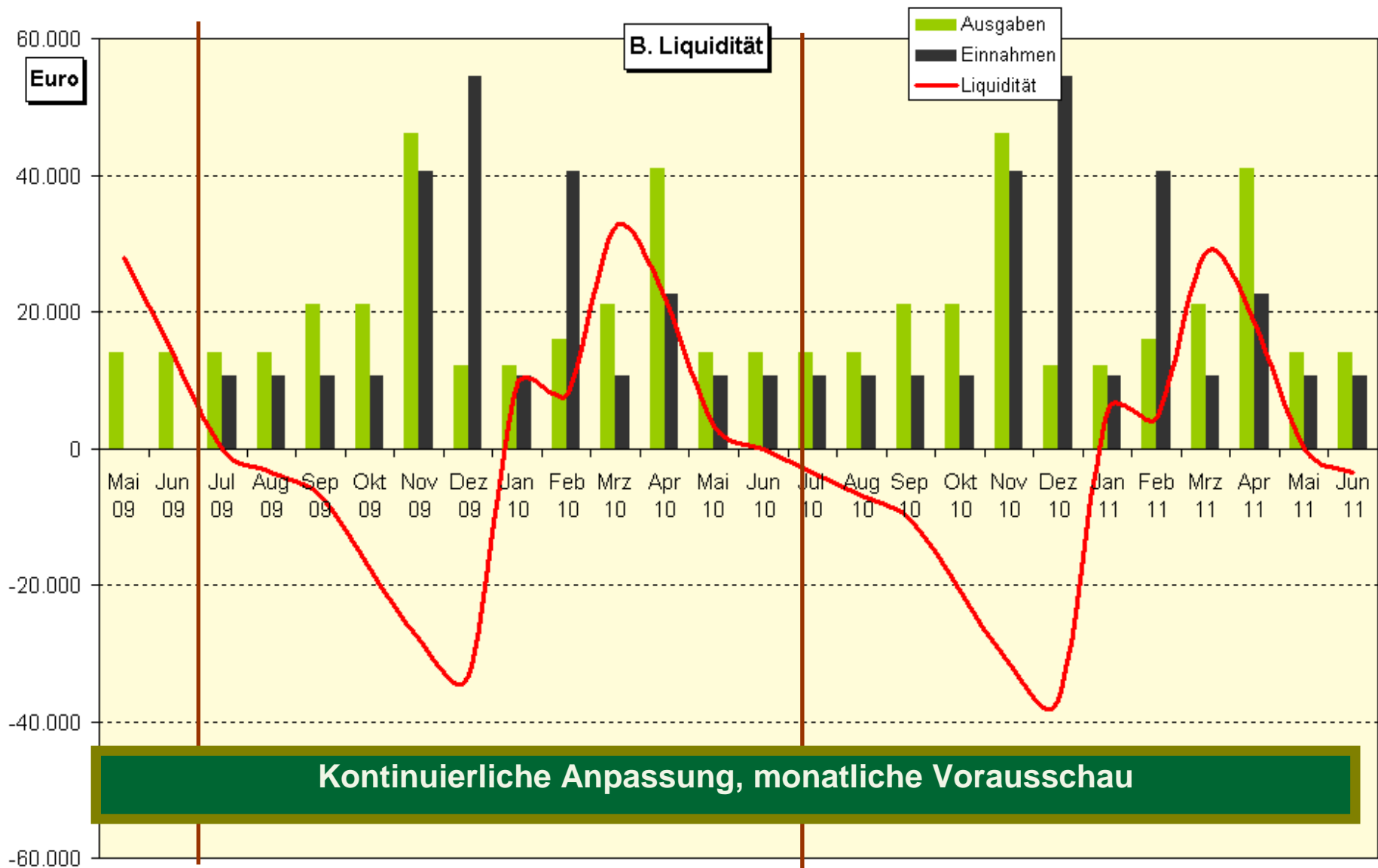
- wenn man sinkende Preise erwartet
- wenn die Preise hoch/deutlich über den Kosten liegen
- wenn man Sicherheit für Liquidität braucht
- auch am Terminmarkt wenn die Kurse deutlich höher wie am Kassamarkt liegen

Absicherung in Teilmengen

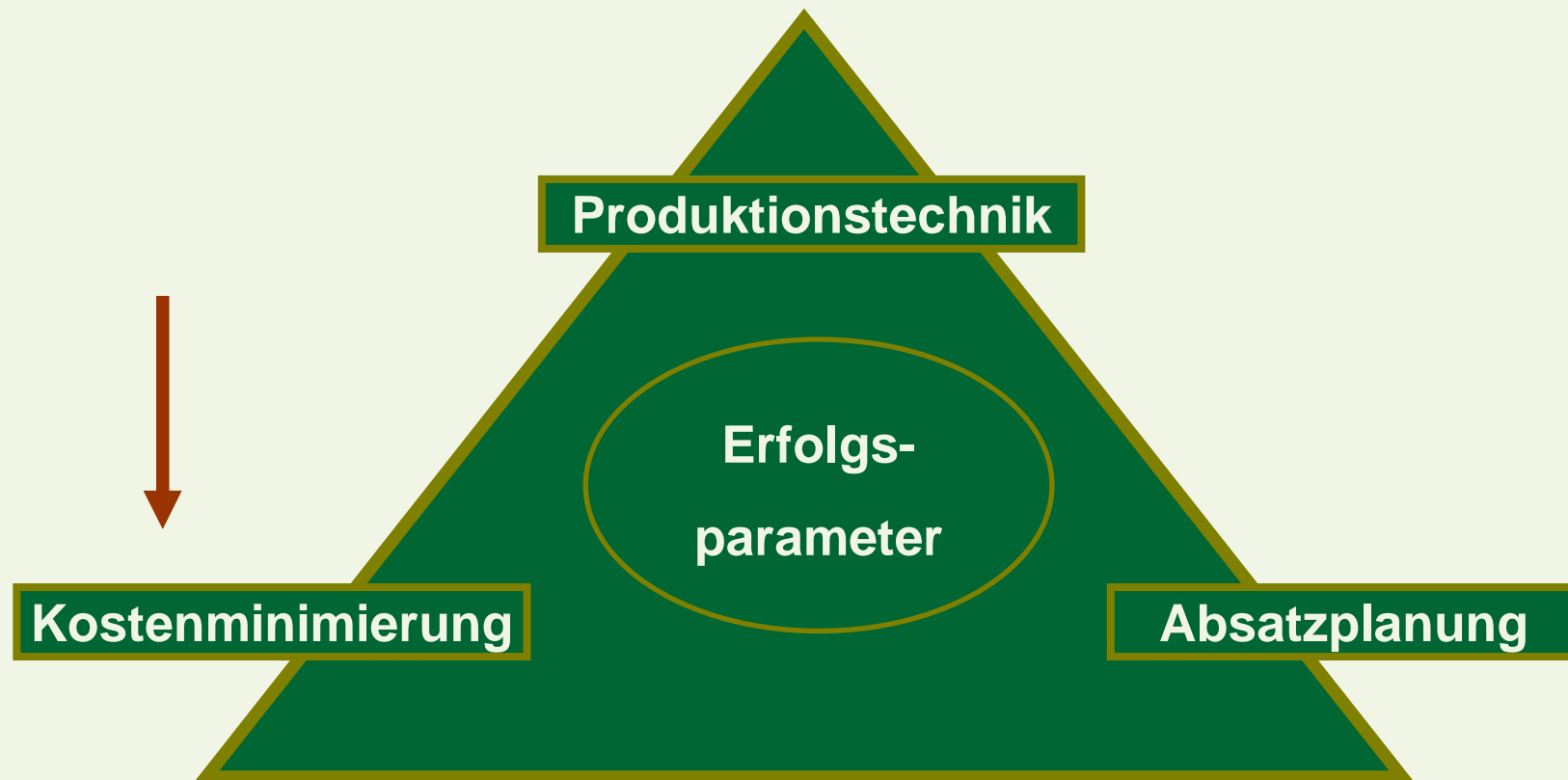
Kartoffeln Ertragserwartung		20.000 dt		Aktuelles Nachschussrisiko bei:		25,00 Euro/dt		Abgesichert 48,75%		Frei 51,25%	
		11,3%		25,0%							
Terminmarkt		gehandelt		vorgesehen		Kassamarkt		gehandelt		vorgesehen	
Short-Kontrakte April 10		Euro/dt	dt	Euro/dt	dt			Euro/dt	dt		
		14,31	2250	16,03	5000						
22.06.09	2	13,70	500		0						
25.06.09	3	14,20	750		0						
29.06.09	4	14,70	1000		0						
	4		0	15,20	1000						
	5		0	15,70	1250						
	5		0	16,20	1250						
	6		0	16,70	1500						
								37,50%		62,50%	
Long-Kontrakte April 10		Euro/dt	dt	Euro/dt	dt	Short-Kontrakte		Euro/dt	dt	Euro/dt	dt
		0,00	0	10,00	2250			11,50	7.500	9,50	12.500
Nov. 09				10,00	2.250	1		11,50	7.500		
April 10						1				9,50	12.500
						1					
Saldo Menge/Preis		4,31 9.700		214.700		10,74		10,25 205.000			



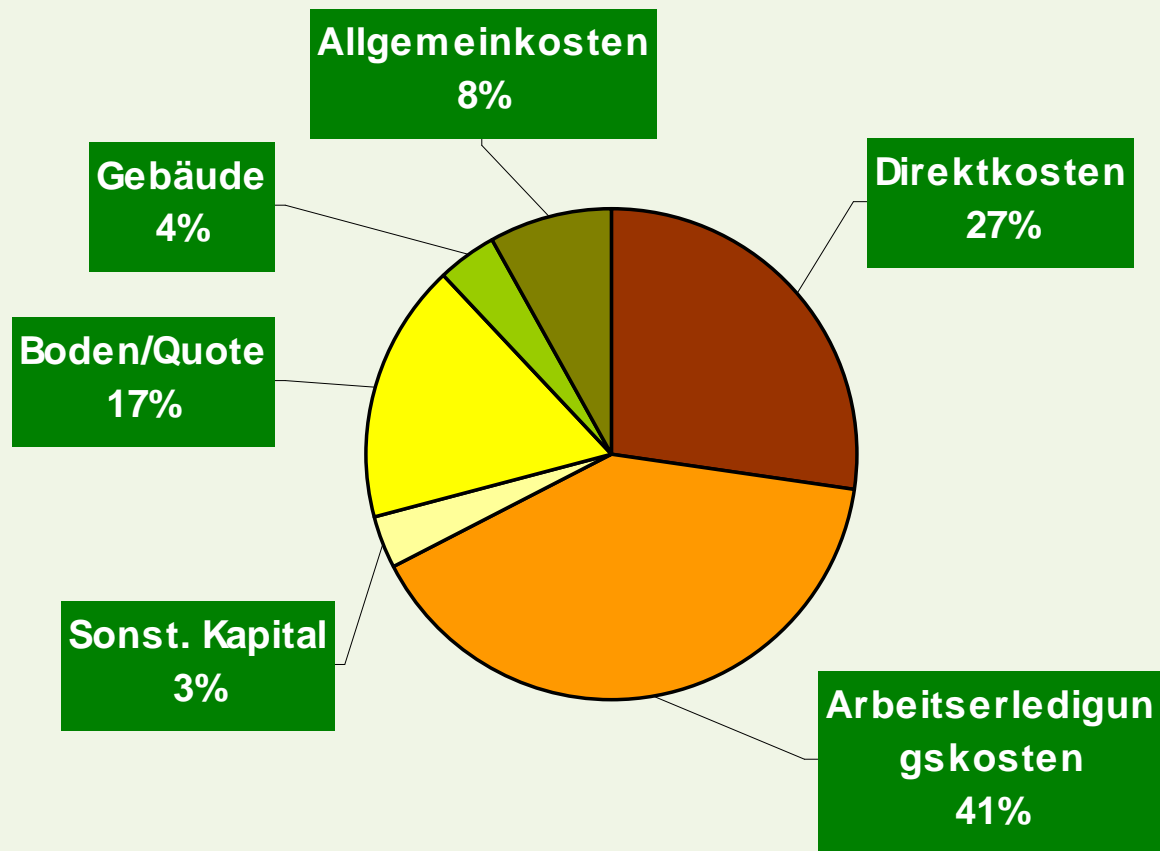
... und permanenter Liquiditätsbetrachtung



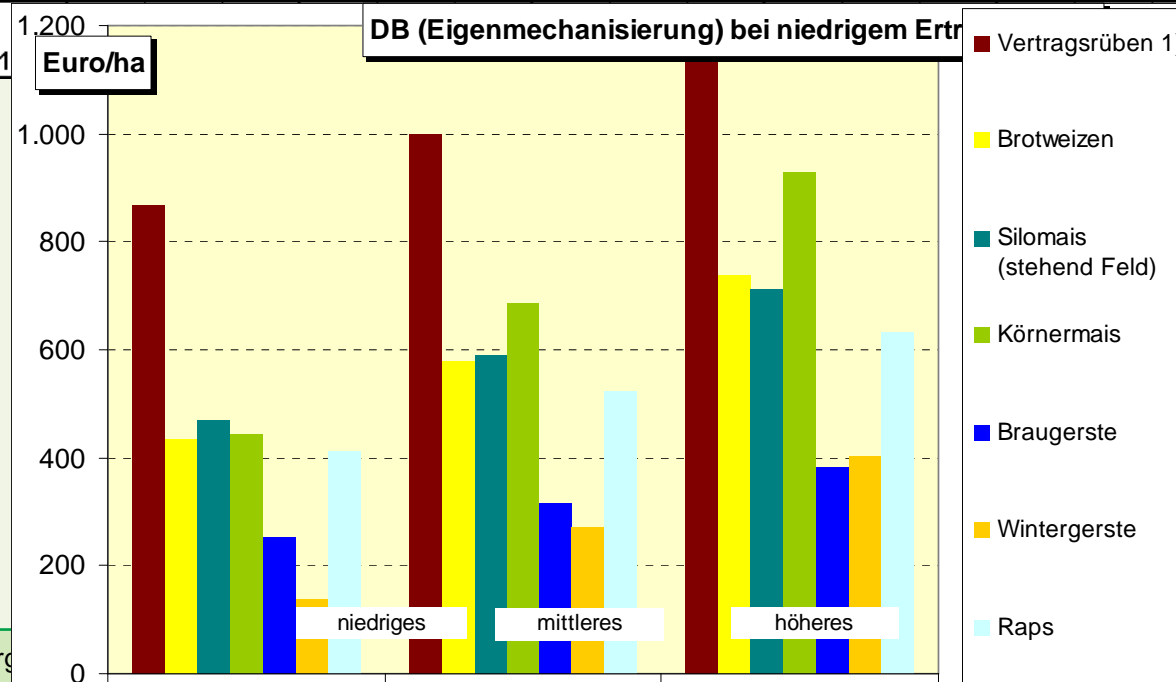
Rentabilität und Absatzplanung für Industriekartoffeln



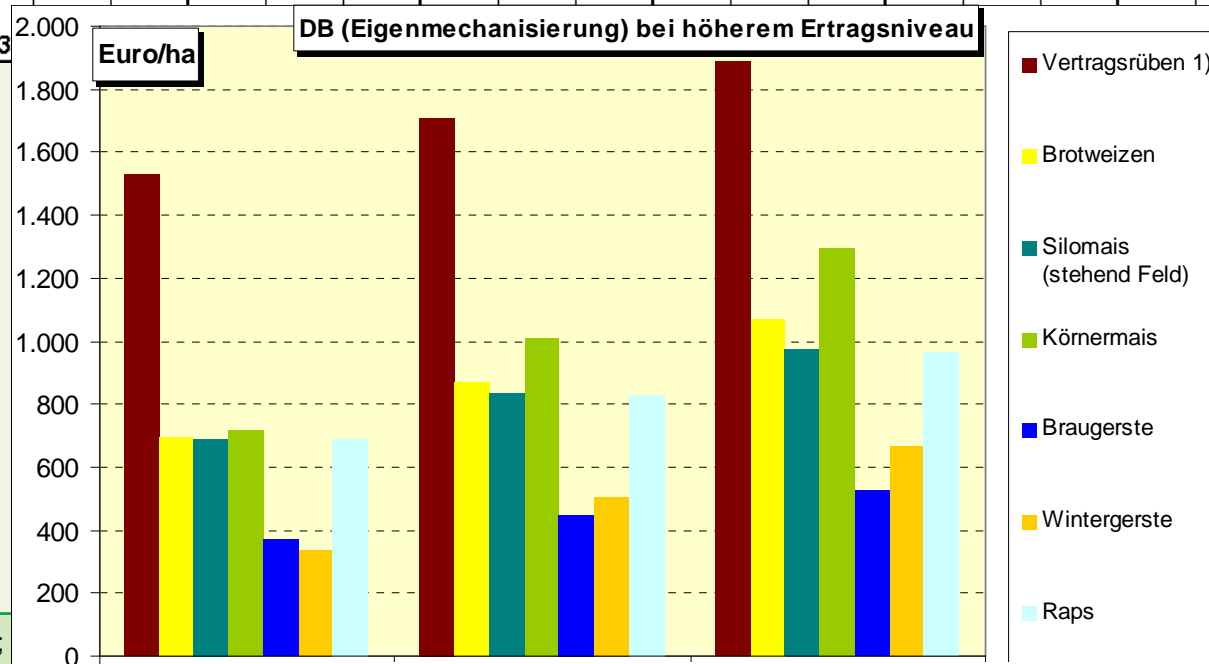
Vollkostenanteile im Ackerbaubetrieb



Planungsrechnung Ernte 2010 (Stand 03.10.2009)	Vertragsrüben ¹⁾			Brotweizen			Wintergerste			Silomais (stehend Feld)			Körnermais			Raps			Braugerste		
	60,0	70,0	80,0	8,5	9,5	10,5	8,0	9,0	10,0	55,0	60,0	65,0	11,0	12,0	13,0	4,0	4,5	5,0	6,0	6,5	7,0
verkaufsfäh. Ware to/ha	60,0	70,0	80,0	8,5	9,5	10,5	8,0	9,0	10,0	55,0	60,0	65,0	11,0	12,0	13,0	4,0	4,5	5,0	6,0	6,5	7,0
var. Kosten €/ha ¹⁾	1.125	1.125	1.125	675	675	675	660	660	660	750	750	750	1.080	1.080	1.080	695	695	695	480	480	480
niedrigeres Preisniveau																					
angesetzte Durchschnittspreise (netto €/t)	30			118			90			20			125			250			110		
Deckungsbeitrag Eigenmech. (Euro/ha)	868	1.200	1.532	435	566	697	137	237	336	468	578	689	442	581	719	412	550	689	251	312	372
mittleres Preisniveau																					
angesetzte Durchschnittspreise (netto €/t)	32			133			105			22			145			275			120		
Deckungsbeitrag Eigenmech. (Euro/ha)	1.000	1.355	1.709	576	724	871	270	386	502	589	711	833	686	846	1.007	523	675	827	317	383	450
höheres Preisniveau																					
angesetzte Durchschnittspreise (netto €/t)	34			150			120			24			165			300			130		
Deckungsbeitrag Eigenmech. (Euro/ha)	1.133	1.510	1.887	666	866	1.101	366	531	701	666	831	1.001	766	931	1.101	666	831	1.001	466	581	701



Planungsrechnung Ernte 2010 (Stand 03.10.2009)	Vertragsrüben ¹⁾			Brotweizen			Wintergerste			Silomais (stehend Feld)			Körnermais			Raps			Braugerste		
	60,0	70,0	80,0	8,5	9,5	10,5	8,0	9,0	10,0	55,0	60,0	65,0	11,0	12,0	13,0	4,0	4,5	5,0	6,0	6,5	7,0
verkaufsfäh. Ware to/ha	60,0	70,0	80,0	8,5	9,5	10,5	8,0	9,0	10,0	55,0	60,0	65,0	11,0	12,0	13,0	4,0	4,5	5,0	6,0	6,5	7,0
var. Kosten €/ha ¹⁾	1.125	1.125	1.125	675	675	675	660	660	660	750	750	750	1.080	1.080	1.080	695	695	695	480	480	480
niedrigeres Preisniveau																					
angesetzte Durchschnittspreise (netto €/t)	30			118			90			20			125			250			110		
Deckungsbeitrag Eigenmech. (Euro/ha)	868	1.200	1.532	435	566	697	137	237	336	468	578	689	442	581	719	412	550	689	251	312	372
mittleres Preisniveau																					
angesetzte Durchschnittspreise (netto €/t)	32			133			105			22			145			275			120		
Deckungsbeitrag Eigenmech. (Euro/ha)	1.000	1.355	1.709	576	724	871	270	386	502	589	711	833	686	846	1.007	523	675	827	317	383	450
höheres Preisniveau																					
angesetzte Durchschnittspreise (netto €/t)	34			150			120			24			165			300			130		
Deckungsbeitrag Eigenmech. (Euro/ha)	1.133															799	966	383	455	527	



... um Vermarktungsstrategien zu entwickeln benötigt man die betriebsindividuellen Stückkosten

Planungsrechnung: Rentabilität bei verschiedenen Preiserwartungen und Stückkosten für Ackerbauprodukte (Stand Nov. 2009)

	Weizen	
Fruchtfolgeanteil	30%	
Ertrag dt/ha	93	
Preis €/dt(netto)	10,00	20,00
Erlös (brutto)	1.030	2.059
var. Kosten (Saatgut, Pflanzenschutz, Düngemittel, Diesel, usw.)	675	
Deckungsbeitrag €/ha	355	1.384
durchschnittlich	869	
Festkosten €/ha (weitere Arbeitserledigung, Flächenkosten, Gebäudekosten, usw.)	1.200	
tatsächliche		
Stückkosten (netto)	17,69	
notwendiger Preis (netto) ¹⁾	13,12	

Beispiel 150 ha Betrieb:

Eigene Arbeit (50.000 Euro)	} ca. 6,00 Euro/dt	333 €/ha
Eigene Flächen (50 ha*500 €/ha)		167 €/ha
Eigenes Kapital	} ca. 4,50 Euro/dt	75 €/ha
Prämien		425 €/ha

"gefühlte" ²⁾

Stückkosten (netto)

¹⁾ Kosten minus Prämien ²⁾ Wenn man die eigenen Kosten-Ansätze nicht bewertet



Veredlungskartoffeln, Lagerung,			2010 notwendiger Netto-Preis gegen:	
Bruttoertrag ca. 600 dt/ha			Euro/dt	relativ
Vollkosten Euro pro ha	6.850			
davon Direktkosten (Saatgut, Düngung, Pflanzenschutz, Son.)	2.300	4,38	34%	
davon Arbeitserledigungskosten (Maschinen, Arbeit, Kapital)	2.200	4,19	32%	11,27 Weizen
davon Gebäudekosten (inkl. Technik, Kapital)	1.200	2,29	18%	11,46 Körnermais
davon Boden, son. Kosten inkl. son. Kapital	1.150	2,19	17%	11,80 Körnermais (org. Düngung)
Stückkosten Euro/dt (durch 525 dt/ha verkaufsfähige Ware)	13,05			
(netto)	11,79			
Weizen, Lagerung,			Aktuelle Erwartung 2010	
Bruttoertrag ca. 100 dt/ha			Euro/dt	relativ
Vollkosten Euro pro ha	1.875			
davon Direktkosten (Saatgut, Düngung, Pflanzenschutz, Son.)	500	5,00	7%	14,25 Euro/dt Preiserwartung
davon Arbeitserledigungskosten (Maschinen, Arbeit, Kapital)	575	5,75	8%	-298 Euro/ha Unternehmensergebnis
davon Gebäudekosten (inkl. Technik, Kapital)	150	1,50	2%	
davon Boden, son. Kosten inkl. son. Kapital	650	6,50	9%	
Stückkosten Euro/dt (durch 100 dt/ha verkaufsfähige Ware)	18,75			
(netto)	16,94			
Körnermais, Lagerung,			Aktuelle Erwartung 2010	
Bruttoertrag ca. 125 dt/ha			Euro/dt	relativ
Vollkosten Euro pro ha	2.240			
davon Direktkosten (Saatgut, Düngung, Pflanzenschutz, Son.)	900	7,20	13%	14,80 Euro/dt Preiserwartung
davon Arbeitserledigungskosten (Maschinen, Arbeit, Kapital)	540	4,32	8%	-192 Euro/ha Unternehmensergebnis
davon Gebäudekosten (inkl. Technik, Kapital)	150	1,20	2%	
davon Boden, son. Kosten inkl. son. Kapital	650	5,20	9%	
Stückkosten Euro/dt (durch 125 dt/ha verkaufsfähige Ware)	17,92			
(netto)	16,19			
Körnermais, Lagerung,			Aktuelle Erwartung 2010	
Bruttoertrag ca. 125 dt/ha			Euro/dt	relativ
Vollkosten Euro pro ha	2.040			
davon Direktkosten (Saatgut, org. Düngung, Pflanzenschutz, Son.)	700	5,60	10%	14,80 Euro/dt Preiserwartung
davon Arbeitserledigungskosten (Maschinen, Arbeit, Kapital)	540	4,32	8%	8 Euro/ha Unternehmensergebnis
davon Gebäudekosten (inkl. Technik, Kapital)	150	1,20	2%	
davon Boden, son. Kosten inkl. son. Kapital	650	5,20	9%	
Stückkosten Euro/dt (durch 125 dt/ha verkaufsfähige Ware)	16,32			
(netto)	14,74			

Was kommt morgen, woran muss ich heute schon denken?

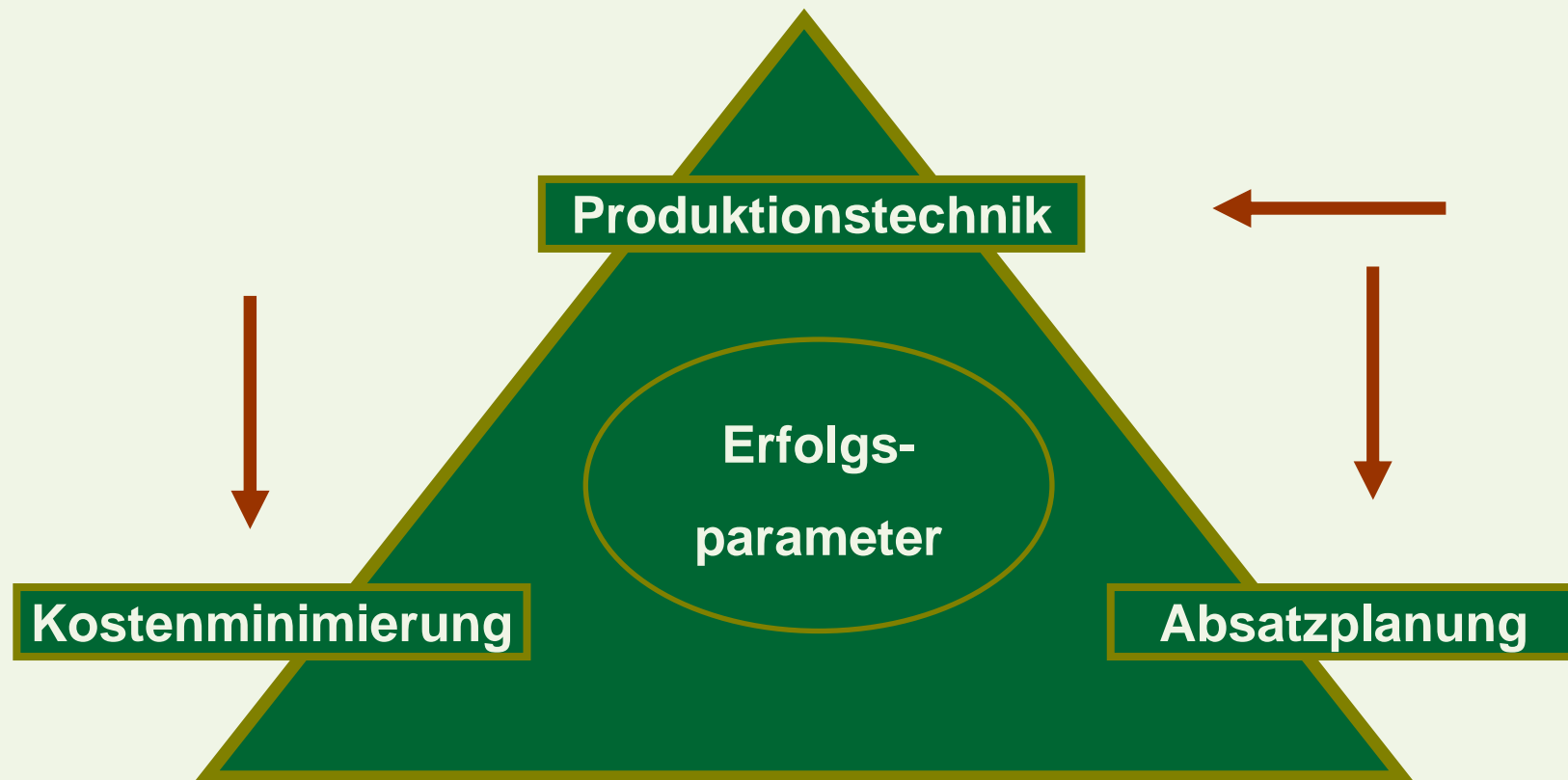
Wenn weniger Anbaufläche für:

**Wintergerste
Industriegemüse
Zuckerrüben
Kartoffeln**

dann Weizen bzw. Mais im Frühjahr

**Bioethanol WJ 09/10 = 125 Mio t (Vj. 109 Mio t (Tendenz +)
Biodiesel +20% 19 Mio t (Vj. 16 Mio t)
Russland baut Verladekapazitäten für Weizen aus**

Rentabilität und Absatzplanung für Industriekartoffeln



- der Kartoffel pro Kopfverbrauch in Deutschland ist in den letzten 30 bis 40 Jahren von ca. 90 kg auf 60 kg gesunken.

(Speisekartoffel stark rückläufig, Veredlungskartoffeln leicht steigend)

- die Kartoffelanbauflächen sind im gleichen Zeitraum leicht rückläufig können aber nicht mit den Ertragszuwachs mithalten, d. h. höheres Angebot

- Konsequenz = Absatz auf anderen Märkten, ist von politischen Grenzen her gesehen nicht so schwierig, dennoch verstärkter Verdrängungswettbewerb (dem man aber ohnehin auf den globalen Märkten ausgesetzt ist), verstärkter Preisdruck

Reduziert die „Weltwirtschaftskrise“ den Verarbeitungskartoffelabsatz?

- starke Ertrags- und Qualitätsschwankungen, auch noch im Lager
- starke Preisschwankungen, schwacher Vertragspreis
- Umsatzerwartung großer Spread, unabhängig davon, hohe Produktionskosten und hoher Kapitalbedarf
- „enge Fruchtfolgen“, Kartoffelflächen sind exponiert und begrenzt, bevorzugte „jungfräuliche Standorte“ sind teuer in der Zupacht
- große Witterungsabhängigkeit, „enge Spritztermine“
- in ertragreichen Jahren, schwache Preise und „Qualitäten“, Angebot und Nachfrage beeinflussen die Qualitätsansprüche
- anspruchsvoll beim Dünger- und Betriebsmittelkonsum, insbesondere beim Saatgut und Pflanzenschutz
- hoher Bedarf an „Spezialmaschinen“ und zusätzl. Schlepper oder Lohnunternehmer
- hohe Arbeitsbelastung und – kosten > 50 h/Jahr, ungenügendes Know-How in der Produktion und im Management
- eingeschränkte Vermarktungsmöglichkeiten, starke Position der Vermarkter
- Liquidität, ein gutes Jahr muss mind. zwei schlechte Jahre finanzieren
- Angebot > 100% der Nachfrage; der Kartoffelanbauer selbst ist der größte Feind eines erfolgreichen Kartoffelanbaus

- Verfügbarkeit preiswerter Saison AK
- optimale Standort- und Klimabedingungen, weite Fruchtfolgen, „jungfräuliche Standorte“
- Bewässerungsmöglichkeiten
- eine mögliche Qualitätsproduktion
- gute Aufbereitungs- Lagerungsmöglichkeiten, ggf. eigene Saatguterzeugung
- Nutzung vorhandener Infra- und Absatzstruktur
- Angebot < 100% der Nachfrage, höhere Umsatzerwartung
- vorhandenes, spezielles Betriebsleiter Know-How
- Bildung von Wertschöpfungsketten bzw. Verbundsystemen zur Nutzung von Synergieeffekten und Sicherheit durch vertikale Integration

A. Veränderung der Rahmenbedingungen:

**Intervention endet
EU-Prämien verändern sich
Marktordnungen stehen auf dem Prüfstand
schärferer Wettbewerb
größere Produktions- und damit Preisschwankungen**

B. Konsequenzen für den Betrieb:

**Trends kennen, Strategie entwickeln
Chancen und Risiken analysieren
Kosten kennen, senken und Rentabilitätssteigerung
Vergrößerung der Bewirtschaftungseinheiten
Kaufmännisches Handeln gefragt
Intensitätsanpassung, Fehleranalyse
Senkung der Arbeiterledigungskosten
Marktkennntnis vertiefen, fundamentale Daten kennen
Absatz- und Liquiditätsmanagement
Anbauplanung, Absatzsicherung am Kassa und Terminmarkt,
Vermarktungsstrategie, Marktpflege und Erschließung neuer Märkte**

**Ein Blick zurück aber insbesondere nach vorne ist angeraten,
Nachdenken muss durch Vordenken abgelöst werden ...**

**... die Bedeutung der Schwellenländer (China, Indien, Brasilien, usw.)
nimmt zu, d. h. totale Globalisierung**

**... ein verändertes Verbraucherverhalten ist durch die
„Weltwirtschaftskrise“ zu erwarten**

**... weitere Ertragssteigerungen aber auch größere –schwankungen lw.
Rohstoffe sind zu erwarten, daraus resultieren größere
Preisschwankungen**

**... der Konzentrationsprozess in der Landwirtschaft wird stark
zunehmen, da die Optimierung höheren Kapital- und
Managementeinsatz insbesondere bei Einkauf, Absatz- und dem
Finanzmanagement erfordert**

Eine gute Produktionstechnik (Ertrags- und Qualitätsführer), schlanke Kosten und eine erfolgreiche Vermarktung mit der Nutzung aller zur Verfügung stehenden Vermarktungsinstrumenten sind entscheidende Faktoren. Eine gute, objektive Marktinformation und konsequentes Handeln tragen entscheidend zum Erfolg bei.

**Wir haben zu viele gleiche Unternehmen,
die die gleichen Ideen haben,
die gleichen Dinge machen
in gleicher Qualität und
zu gleichen Preisen und
gleichen Kosten produzieren.**

**Wenn Sie dazugehören,
werden Sie es künftig schwer haben ...**

... es sei denn, Sie haben eine gute Strategie mit einem „Chancenübergewicht“

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT