

Wirtschaftlichkeit von Damwildgattern

Dr. Manfred Golze, LfULG

Ökonomische Analysen und Erhebungen zur Wirtschaftlichkeit sollen mit dem nachfolgenden Beitrag zum Sachstand leisten. Dabei haben kleine Gatter oft nur den Hobbycharakter oder und sind Zugmagnet für die Kunden der Direktvermarktung oder Gäste in der Gastronomie. Für den ländlichen Raum sind sie jedoch ebenfalls wichtig. Bei guter Vermarktung und gutem Management wird aber oft erst ein echter wirtschaftlicher Betriebszweig bei Gattern von 10 bis 12 Hektar daraus.

Sachstand

Damit die Wildhaltung als alternative Einkommensquelle erfolgreich betrieben werden kann, sind sowohl die Leistungen des Gatters als auch die Kosten fortlaufend genau zu erfassen und zu kontrollieren. In allen nachfolgenden Ausführungen wird ersichtlich, dass es relativ schwierig ist, ein rentables Produktionseinkommen auf der Basis der Vollkostenrechnung zu realisieren. Bei eigentlich allen Zweigen der Produktion, aber im Besonderen bei Nischenprodukten, reicht die in der Praxis häufig angewendete Berechnung der Wirtschaftlichkeit, die beim Deckungsbeitrag endet, nicht aus. Das Betriebsergebnis wird zu optimistisch dargestellt. Gerade bei Gattergehegen sind feste Kosten (Fixkosten) nicht unerheblich. Sie werden maßgeblich von den Investitionskosten und der Gehegegröße bestimmt. So verringern sich die Investitionskosten je Hektar bei Vergrößerung der Gatterfläche von 1 auf 10 ha fast um die Hälfte. Dies setzt sich bei Einbeziehung der Vermarktungstrecke, dass heißt der erforderlichen Räumlichkeiten mit entsprechenden Ausrüstung im Rahmen der Direktvermarktung von Fleisch fort. Für kleine Gatter sind Vermarktungsk Kooperationen zu empfehlen, da die Investitionen für die Schlachtstätte die Rentabilität erheblich gefährden, es sei denn, diese wird in der übrigen Zeit anderweitig genutzt.

Nach KLEMM UND DIENER (2001) und FISCHER (2002) ist der absolute Einkommensbetrag bei Gattergrößen unter 10 ha gering. Somit ist eine erfolgreiche Damwildhaltung erst in Gehegen über dieser Größenordnung und in Verbindung mit extensiver Haltungsform möglich. Bei der Berechnung der Wirtschaftlichkeit von Damwild-, Rotwild- und Muffelgattern konnte RYLL (2004) feststellen, dass beim Dam- und Rotwild auf intensiven Standorten ab einer Größe von 5 ha eine Wirtschaftlichkeit beginnt, vertretbare Ergebnisse als Einkommen aber erst ab 15 ha sicher sind. In diesem Vergleich der drei Wildarten schneidet die Muffelwildhaltung aus Sicht der Wirtschaftlichkeit ungünstig ab. Bei den genannten Autoren wird gleichermaßen sichtbar, dass die Steigerung der Produktivitätszahl, die Verbesserung des Preises/kg Schlachtkörper und gute Schlachtkörpergewichte die Rentabilität wesentlich erhöhen. Dazu können auch Einsparungen, wie zum Beispiel bei den Futterkosten beitragen. Bei gutem Management von Gattern auf futterwüchsigen Standorten mit angepasster Besatzdichte von 10 PED je ha wurden so bereits bei Gatterflächen von 2 bis 3 ha positive Ergebnisse realisiert.

Ökonomische Analysen

Noch Ende der 90er Jahre lagen kaum ökonomische Ist-Analysen im Sinne einer Betriebszweigauswertung vor. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu Kalkulationszwecken wurden u.a. vom KTBL sowie in 2 Beiträgen eines Sonderdrucks zur Bauerzeitung aufgegriffen.

In einem Beitrag (REINKEN 1987) wird dabei die Rentabilität von Milchproduktion, Mutterkuh-, Koppelschaf- und Damwildhaltung verglichen. Der Verfasser weist damals einen Deckungsbeitrag von 8,95 €/Arbeitskraftstunde aus und errechnet eine höhere Rentabilität als

bei Mutterkühen und Koppelschafen. Von KÄSTNER (1994) wurde ein Deckungsbeitrag von 93,00 €/Alttier mit Nachzucht im Jahr ausgewiesen. ROSENBERGER (2000) gibt Deckungsbeiträge einschließlich Futtergrundkosten von 53,00 bis 76,00 €/Alttier mit Nachzucht und Jahr an. Abzüglich der Gehegekosten verbleiben dann noch 38,00 bis 60,00 €. Nach SCHADE (2002) wurden bei einer Vollkostenrechnung je PED bei 7 PED oder 1,2 GV Besatzstärke je ha in einem 10 ha großen Gatter 140,00 €/ha erzielt. Eine umfangreiche Vollkostenrechnung in Dam-, Rot- und Muffelwildgattern mit differenzierten Gatterflächen von jeweils 2, 5, 15 und 30 ha und angepasster Besatzstärke führte RYLL (2004) durch. Dabei wurde die Direktvermarktung als Vermarktungsform gewählt und zwischen der Vermarktung ganzer Schlachtkörper und Teilstückvermarktung unterschieden. Darüber hinaus wurde auf extensiveren Standorten mit Prämien des Kulturlandschaftspflegeprogramms und ohne diese gerechnet. Bei der Schlachtkörpervermarktung des Damwildes und einem Besatz von 7 PED/ha konnten erst bei einer Fläche von 15 ha und bei Nutzung der Prämien des Kulturlandschaftspflegeprogramms positive Ergebnisse realisiert werden. Auf intensiven Standorten und angepassten 12,4 PED/ha lag der Betrag bei 15 ha Fläche bei 185,00 €/ha, wobei diese Besatzdichte als die nahezu höchste angesehen werden dürfte. Bei der Vermarktung von Teilstücken verbesserten sich die Ergebnisse im Vergleich zu ganzen Schlachtkörpern wesentlich. So konnte im Hinblick auf die Vermarktung des Damwildes bereits bei einem Besatz von 7 PED je ha, auch ohne Prämien aus dem Kulturlandschaftspflegeprogramm, eine Wirtschaftlichkeit von 208,00 €/ha erzielt werden. Mit steigender Fläche und steigender Intensität nahm diese zu, so dass bei intensiven Standorten mit intensiver Bewirtschaftung und angepasstem Besatz von 12,4 PED/ha bereits bei 5 ha ein Ertrag von 304,00 €/ha erzielt wurde (Tab.1).

Wirtschaftlichkeit

Die Wirtschaftlichkeit der Gatterwildhaltung hängt wie auch bei landwirtschaftlichen Nutztieren von der erbrachten Leistung, hier im Besonderen der Reproduktionsleistung, den Endgewichten zur Nutzung und dem Verkaufserlös ab. Darüber hinaus sind die Höhe der Kosten, vor allem der Futterkosten, sowie des Kapital- und Arbeitsinsatzes von Bedeutung. Bereits die vorangestellten Analysewerte der Ökonomie zeigen die große Streubreite und mannigfaltigen Einflüsse auf die einzelnen Werte. Dabei spielt die Gattergröße keine unbedeutende Rolle. Die Kosten je ha Gatterfläche oder je Produktionseinheit werden mit zunehmender Größe bezüglich Investitionen, aber auch Arbeitszeit erheblich positiv beeinflusst. Das Gleiche ist in Bezug auf die Kosten der Vermarktungsstätten zu verzeichnen. Im Jahr 2005 ist die neueste, die 13. Auflage „Faustzahlen für die Landwirtschaft“ des Kuratoriums für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft (KTBL) erschienen. Die Faustzahlen zur Wirtschaftlichkeit der Damwildhaltung aus dieser Zusammenstellung sollen den Rahmen für den Benutzer aufzeigen. Hier sind die produktionstechnischen Kennzahlen in der Damwildhaltung (siehe Tab. 2), die Preise für Damwild-Gehegekomponenten (siehe Tab. 3), die Herstellungskosten und die jährlichen Kosten für Gehege an Beispielrechnungen (siehe Tab. 4), der Arbeitszeitbedarf (siehe Tab. 5), die Leistungen des Gatters (siehe Tab. 6) und die Kosten-Leistungs-Rechnung für die Damtierhaltung an einer Produktionseinheit Damwild (siehe Tab. 7) aufgezeigt.

Einige Auswirkungen auf die Erhöhung der Marktleistung sowie Senkung der Kosten und damit der Verbesserung des wirtschaftlichen Ergebnisses sollen ergänzt werden. In Anlehnung an verfügbare Literatur und Erhebungen aus 72 sächsischen Gattern konnte KLEMM und DIENER(2001) Folgendes ableiten:

- Eine Verbesserung der Setzrate um 2,5 % erhöht den Gewinn je PED um 3,00 €.
- Die Senkung der Aufzuchtverluste um 1 % erhöht den Gewinn je PED um 1,00 €.
- Die Erhöhung der Endgewichte um 1 kg erhöht den Gewinn je PED um 3,00 €.
- Die Erhöhung des Verkaufspreises um 1,00 € je kg Schlachtgewicht erhöht den Gewinn je PED um 9,00 €.
- Eine Verringerung der Winterfütterung um 10 Tage Winterfutter erhöht den Gewinn je PED um 2,00 €.

Daraus wird ersichtlich, dass die gut organisierte Vermarktung mit gesicherten Preisen entscheidenden Einfluss auf den Gewinn der Gatterhaltung hat. Dies ist gegenwärtig nur über eine gut funktionierende Direktvermarktung möglich.