



«Vielfältiges Unternehmertum
in der Landwirtschaft –
Situationsbericht 2007»



«Vielfältiges Unternehmertum
in der Landwirtschaft –
Situationsbericht 2007»





Inhaltsverzeichnis

4

Vorwort	6
Zusammenfassung	7

Teil A: Produktions- und Marktverhältnisse im Jahr 2007

A1 Die landwirtschaftliche Produktion im Jahr 2007	10
Abbildung 1: Tägliche Sonnenscheindauer (2005 – 2007)	10
Abbildung 2: Lufttemperatur (Tagesmittelwerte) (2005 – 2007)	11
Abbildung 3: Tägliche Niederschlagsmenge (2005 – 2007)	12
Abbildung 4: Entwicklung der Preise für Schlachtschweine (1993 – 2007)	14
Abbildung 5: Entwicklung der Preise für Industriemilch (1992 – 2007)	16
A2 Die landwirtschaftliche Gesamtrechnung	16
Tabelle 1: Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (2000 – 2007)	18

Teil B: Herausforderungen und Potenziale für die Landwirtschaft

B1 Wirtschaftliche Ergebnisse	22
Abbildung 6: Ertrags- und Kostenpositionen der landwirtschaftlichen Gesamtrechnung	22
Abbildung 7: Entwicklung des landwirtschaftlichen Produzentenpreisindex und Einkommens (2000 – 2006)	23
Abbildung 8: Entwicklung des landwirtschaftlichen Produzentenpreisindex (2000 – 2006)	24
Abbildung 9: Entwicklung des Arbeitsverdiensts pro Familienarbeitskraft und des Vergleichslohns (2000 – 2006)	25
B2 Politisches Umfeld der Bauernfamilien	25
Abbildung 10: Auswirkungen verschiedener Szenarien	26
Abbildung 11: Betriebsentwicklungsstrategien für die landwirtschaftliche Produktion	28
B3 Betriebsentwicklungsstrategien	29
Abbildung 12: Veränderung der landwirtschaftlichen Nutzfläche je Betrieb nach Kanton	29
Abbildung 13: Entwicklung der Brotweizenfläche	30
Abbildung 14: Entwicklung der Milchkuhbestände	31
Abbildung 15: Entwicklung der Mutterschweinbestände	31
Abbildung 16: Entwicklung der Landwirtschaftsbetriebe mit Anbau von bestimmten Kulturen	32
Abbildung 17: Bedeutung der Varianten der innerbetrieblichen Diversifikation	33
Abbildung 18: Entwicklung des Anteils der Nebenerwerbsbetriebe	34



Teil C: Neue Einkommen durch Paralandwirtschaft

C1 Paralandwirtschaft	38
Tabelle 2: Übersicht zu den paralandwirtschaftlichen Tätigkeiten	38
Abbildung 19: Entwicklung von Ferien auf dem Bauernhof (1988 – 2005)	39
Abbildung 20: Entwicklung der Biogasproduktion in der Landwirtschaft (1990 – 2006)	40
Abbildung 21: Entwicklung der Betreuung von Behinderten auf Landwirtschaftsbetrieben (1995 – 2006)	41
C2 Betriebsporträts	41
Mit Stolz Land und Leute bewirten (Porträt Familie Roth)	42
Zusammen sind wir stärker und kreativer (Betriebsgemeinschaft Broquet-Leuenberger)	44
Auf dem Holzhof bleibt nichts ungenutzt (Porträt Familie Wartmann)	46
Behinderte auf dem Bauernhof: Geduld bringt Rosen (Porträt Familie Krebs)	48
C3 Fazit	50

Teil D: Anhang

Anhang 1: Tabellen zum Teil B	54
Tabelle 3: Daten der Abbildung 7	54
Tabelle 4: Daten der Abbildung 8	54
Tabelle 5: Daten der Abbildung 9	54
Anhang 2: Tabellen zum Teil C	55
Tabelle 6: Betriebe mit Direktverkauf	55
Tabelle 7: Anteil Betriebe mit Direktverkauf	55
Tabelle 8: Anteil Rohleistung Paralandwirtschaft	56

Impressum

Mitarbeit am Situationsbericht	58
---------------------------------------	-----------



Vorwort

6

«Erfolg ist eine Chance, verpackt in harte Arbeit», sagte einst der deutsche Schauspieler Gustav Knuth. Dieser Situationsbericht mit dem Titel «Vielseitiges Unternehmertum in der Landwirtschaft» zeigt, dass die Bauernfamilien bereit sind, sich den Erfolg zu verdienen. Unsere Bäuerinnen und Bauern sind unternehmerisch und packen ihre Zukunft aktiv an. Sei es, dass sie ihren Betrieb vergrössern oder dass sie sich auf einen Produktionszweig, auf den sie sich besonders gut verstehen, spezialisieren. Sei es, indem sie ein neues Standbein aufbauen und eine Nische suchen oder frische Angebote ausserhalb der landwirtschaftlichen Urproduktion aufbauen: Direktvermarktung, Verarbeitung von Rohstoffen, Produktion von Spezialitäten, Ferien auf dem Bauernhof, Schlafen im Stroh, Erlebnisgastronomie, Wellnessangebote, die Organisation von Events, Betreuung von älteren Menschen, Kindern oder Behinderten oder auch ökologische Dienstleistungen – die Liste ist praktisch endlos.

In den letzten Jahren waren die einheimischen Bauernfamilien gefordert. Eine Reform der Agrarpolitik jagte die nächste, die Preise für die Agrarrohstoffe fielen ins Bodenlose, die Produktionskosten stiegen und die internationalen Verhandlungen und Verpflichtungen warfen schwärzeste Schatten voraus. Dazu kam, dass der Preisdruck bei den Lebensmitteln enorm war. Der Wert des Essens sank gegen Null. Entsprechend brauchte es von Seiten der Landwirtschaft einiges an Zuversicht, um sich der Zukunft zu stellen. Dank Einfallsreichtum und Überlebenswillen haben die Bauernfamilien neue Wege eingeschlagen. Mit grossem Erfolg, wie sich heute zeigt.

Nach wie vor stehen grosse Herausforderungen an. Neben diesen bekannten und neuen Schatten zeigt sich aber wieder Licht am Horizont: Die Weltmarktpreise für landwirtschaftliche Rohstoffe steigen. Dies zum Teil in einem unglaublichen Tempo: So hat sich der Getreidepreis innerhalb von sechs Monaten verdoppelt. Realistischerweise wird sich der Markt wieder einpendeln. Die Chancen stehen aber gut, dass dies auf einem höheren Niveau als bisher sein wird. Die Bevölkerung und ihr Konsum wachsen weiter und die Konkurrenz durch die Energie- und Treibstoffproduktion bleibt bestehen. Auch klimatische Veränderungen wirken sich auf die Versorgungssicherheit aus. Das Essen, in den Industrieländern zur Selbstverständlichkeit geworden, dürfte in Zukunft auch bei uns wieder einen angemessenen Wert erhalten. Die Zukunft hat begonnen!

Hansjörg Walter
Präsident
Schweizerischer Bauernverband

Jacques Bourgeois
Direktor
Schweizerischer Bauernverband



Zusammenfassung

7

Dieser Situationsbericht besteht wie seine Vorgänger aus drei Elementen: Im ersten Teil werden die Produktions- und die Marktsituation des Landwirtschaftsjahrs 2007 geschildert. Der Teil B widmet sich der aktuellen finanziellen Lage der Landwirtschaft. Zusätzlich werden das politische Umfeld, die anstehenden Herausforderungen sowie mögliche Entwicklungsstrategien zu ihrer Bewältigung vorgestellt. Der dritte Teil schliesslich befasst sich mit einer der erläuterten Entwicklungsstrategien, der Diversifikation. Diese wird erklärt, in verschiedene Kategorien unterteilt und anschliessend die Umsetzung in der Praxis anhand von vier Porträts illustriert.

Das Landwirtschaftsjahr 2007 zeichnete sich durch einen sehr warmen Frühling sowie einen wechselhaft feuchten Sommer aus. Das wüchsige Wetter brachte im Durchschnitt gute Ernten, aber auch starken Krankheitsdruck. Grosse Probleme bereitete die Bakterienkrankheit Feuerbrand im Kernobstanbau. Besonders stark betroffen waren die Kantone St. Gallen, Thurgau und Luzern. Rund 100 Hektaren Apfel- und Birnenkulturen mussten gerodet werden. Die Viehwirtschaft profitierte von einer guten Marktsituation bei Bankvieh, Kühen und Kälbern. Nach wie vor unstabil und tief waren hingegen die Schweinepreise. Auf dem Milchmarkt kam es im Herbst nach jahrelangem Preisrückgang zu einer Wende. Schrittweise wurde der Milchpreis für die Produzenten um 6 Rappen pro Kilo erhöht. Der Produktionswert der Landwirtschaft stieg um 3,6% auf 10,336 Milliarden Franken. Auch das Nettounternehmenseinkommen legte mit 2,598 Milliarden Franken um 2,1% leicht zu. Betrachtet man die Situation auf dem Weltmarkt, so kam es im Jahr 2007 zu einer Trendwende: Praktisch alle Agrarrohstoffe wurden teurer. Die Ursa-

chen dafür waren einerseits die gestiegene Nachfrage in den Schwellenländern und die Konkurrenz durch Bioenergie wie auch das durch Überschwemmungen und Dürren reduzierte Angebot.

Die Analyse der wirtschaftlichen Situation im Teil B bezieht sich auf das Jahr 2006. Entsprechend ist noch nichts von den 2007 zum Teil ansteigenden Produzentenpreisen zu spüren. Im Gegenteil: Sowohl der Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft wie auch das landwirtschaftliche Einkommen je Betrieb gingen zurück. Der Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft lag bei 35 500 Franken (Vorjahr 36 700 Franken), das landwirtschaftliche Betriebseinkommen bei 52 900 Franken (Vorjahr 54 300 Franken). Neben der aktuell nicht gerade rosigen finanziellen Situation kommen neue Herausforderungen von politischer Seite auf die Bauernfamilien zu. Im Sommer wurde im Parlament die Agrarpolitik 2011 verabschiedet. Obwohl der SBV zusammen mit seinen Mitgliedorganisationen wesentliche Verbesserungen durchsetzen konnte, handelt es sich nach wie vor um eine Reform, die Auswirkungen auf die Landwirtschaft haben wird. Bereits haben die Diskussionen zur nächsten Etappe der Agrarpolitik begonnen, bei der insbesondere die Form und die Verteilung der Direktzahlungen im Zentrum stehen. Auf dem internationalen Parkett laufen Diskussionen über den immer wieder verzögerten Abschluss der Doha-Runde der WTO, über ein mögliches Freihandelsabkommen mit der EU, den BRIC- (Brasilien, Russland, Indien, China) oder anderen Staaten. Die einheimischen Bauernfamilien sind folglich gefordert, um im sich verändernden Umfeld überleben zu können. Dabei stehen ihnen vier strategische Weiterentwicklungsrichtungen zur Ver-

fügung, die im Kapitel B3 vorgestellt werden. Es sind dies Wachsen, Konzentrieren, Diversifizieren und Reduzieren. Dabei handelt es sich um Vereinfachungen. In der Praxis handelt es sich meist um Kombinationen der verschiedenen strategischen Elemente.

Im Teil C schliesslich wird die Variante «Diversifikation», respektive die so genannte Paralandwirtschaft, definiert und vertieft. Das Ziel der Diversifikation ist es, Mehrwerte aus zusätzlichen Leistungen im Umfeld der Urproduktion zu schöpfen. Dazu gehören Tätigkeiten wie Verarbeitung und Vermarktung von hofeigenen Produkten, agrotouristische Angebote, Umwelt- oder Sozialdienstleistungen wie auch Dienste für die Landwirtschaft. Diese neueren Angebote der Landwirtschaft werden zuerst in der Theorie vorgestellt und mit Zahlen untermauert. Schliesslich kommen stellvertretend für alle anderen vier aktive Bauernfamilien selbst zu Wort: Alexandra und Fritz Roth aus Oberhelfenschwil im St. Galler Toggenburg ermöglichen ihren Gäste eine breite Palette agrotouristischer Angebote, die Familien Broquet und Leuenberger im jurassischen Movelier haben im Direktverkauf gut Fuss gefasst, Sylvia und Erich Krebs betreuen auf ihrem Seeländer Betrieb in Münchenwiler zwei behinderte Mitarbeitende und Claudia und Otto Wartmann aus dem thurgauischen Bissegg schliessen mit einer Biogasanlage den Kreislauf ihres Betriebs.

Das Fazit: Ausnutzung des Wertschöpfungspotenzials in der Paralandwirtschaft ist nicht nur für die Landwirtschaft wichtig, sondern für die wirtschaftliche Vitalität des ländlichen Raums insgesamt. Entsprechend muss der noch bestehende Optimierungsbedarf im politischen Bereich angegangen werden.



Teil A
Teil B
Teil C
Anhang





Teil A: Produktions- und Marktverhältnisse im Jahr 2007

10

Ein sehr warmer Frühling und ein wechselhaft feuchter Sommer prägten das Jahr 2007. Im Pflanzenbau führte das wüchsige Wetter im Schnitt zu guten Ernten, aber auch zu hohem Krankheitsdruck. Beim Kernobst machte die Bakterienkrankheit Feuerbrand grossflächige Rodungen und aufwändige Rückschnittarbeiten nötig, dennoch gab es eine gute Obsternte. Gesamthaft war die Lage für Bankvieh, Kühe und Kälber nach wie vor günstig, während die Schweinepreise nach einem Aufbäumen im Juli wieder nach unten purzelten. Eine markante Verbesserung zeichnete sich auf dem Milchmarkt ab. Der Produktionswert der Landwirtschaft ist um 3,6% auf 10,336 Milliarden Franken gestiegen. Auch das Nettounternehmenseinkommen legte 2,1% zu und erhöhte sich auf 2,598 Milliarden Franken.

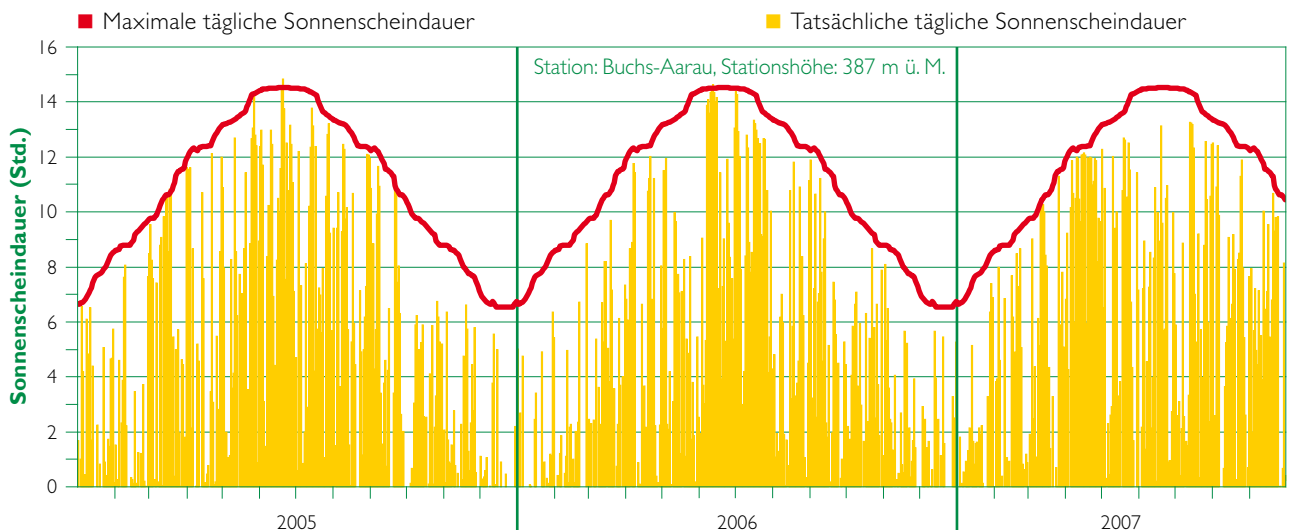
AI DIE LANDWIRTSCHAFTLICHE PRODUKTION IM JAHR 2007

Jahr der Überschwemmungen

Der Winter 2006/2007 war seit Messbeginn im Jahre 1864 der wärmste in der Schweiz. Von Dezember 2006 bis Februar 2007 lag die Durchschnittstemperatur vier Grad über dem langjährigen Mittel. Erst kurz vor dem Frühlingsbeginn gab es erstmals Kälte und Schnee bis in die Niederungen. Dennoch wies auch der März einen Wärmeüberschuss von rund zwei Grad auf. Die Regenmenge lag Ende März ebenfalls leicht über dem langjährigen Durchschnitt. Anfang April war es im Flachland bereits sommerlich warm und es entstanden die ersten Wärmegewitter. Im April jagte schliesslich ein Wärmerekord den nächsten. Nach schwachen Niederschlägen Anfang April fiel während dreier Wochen in der ganzen Schweiz

kein messbarer Regen mehr. Die Trockenheit wurde zu einem Problem: Die Saaten keimten nicht oder begannen zu verdorren. Die Statistik bestätigt: Der April 2007 war im Mittelland fünf bis sechs Grad zu warm und zählt zu den trockensten überhaupt. Die aussergewöhnliche Wärme trieb die Vegetation an: Der Vorsprung betrug Ende April rund zwanzig Tage. Der Mai brachte nach der Frühjahrstrockenheit das ersehnte Nass. Aber es blieb – von einem Kälteeinbruch abgesehen – warm: Der Mai 2007 war sogar noch ein Grad wärmer als der Rekord-Mai von 2003. Tropische Wärme und Feuchtigkeit prägten auch den Juni. Lokal kam es zu heftigen Gewittern mit zum Teil schweren Schäden. Der Juli begann kalt und war insgesamt zu nass. In der ersten Hälfte August suchte ein weiteres Unwetter mit tagelangen heftigen Niederschlägen die Schweiz heim. Das Hochwasser richtete vor allem in den Flusstälern Schäden von über 300 Millionen Franken an. Zu nass war auch die Bilanz

Abbildung 1: Im Frühling 2007 erreichte die Besonnung nahezu die Maximaldauer. Quelle: Meteo Schweiz.





des August. Bereits Anfang September kam der erste Kälteeinbruch mit Schnee bis auf 1000 Meter. Der September war zwar sonnig, aber kühl, der Oktober hingegen sonnig, warm und trocken. Die **Abbildungen 1, 2 und 3** zeigen die Sonnenscheindauer, die Temperaturen und die Niederschlagsverteilung von 2007 im Vergleich mit den zwei Vorjahren.

Wetterbedingt schwierige Futterernte

Nach dem aussergewöhnlich warmen Winter konnte in den frühen Lagen des Mittellands bereits Mitte März das Vieh auf die Weide getrieben werden. Im April startete im Talgebiet die Futterernte. In den Bündner Tälern liess der regenlose April die Wiesen austrocknen. Der Sommer brachte schliesslich den nötigen Regen für das Futterwachstum. Der Alpaufzug erfolgte ungewöhnlich früh – zum Teil schon ab Mitte Mai. Weil es im Sommer nur wenig Sonnentage zwi-

schen den Regenperioden gab, verzögerte sich die Heuernte in den Bergen bis in den Juli. Die Futterernte war wetterbedingt viel aufwändiger, trotzdem lag Ende Sommer genug Heu und Silage als Wintervorrat in den Scheunen.

Grosse Mengen Weizen deklassiert

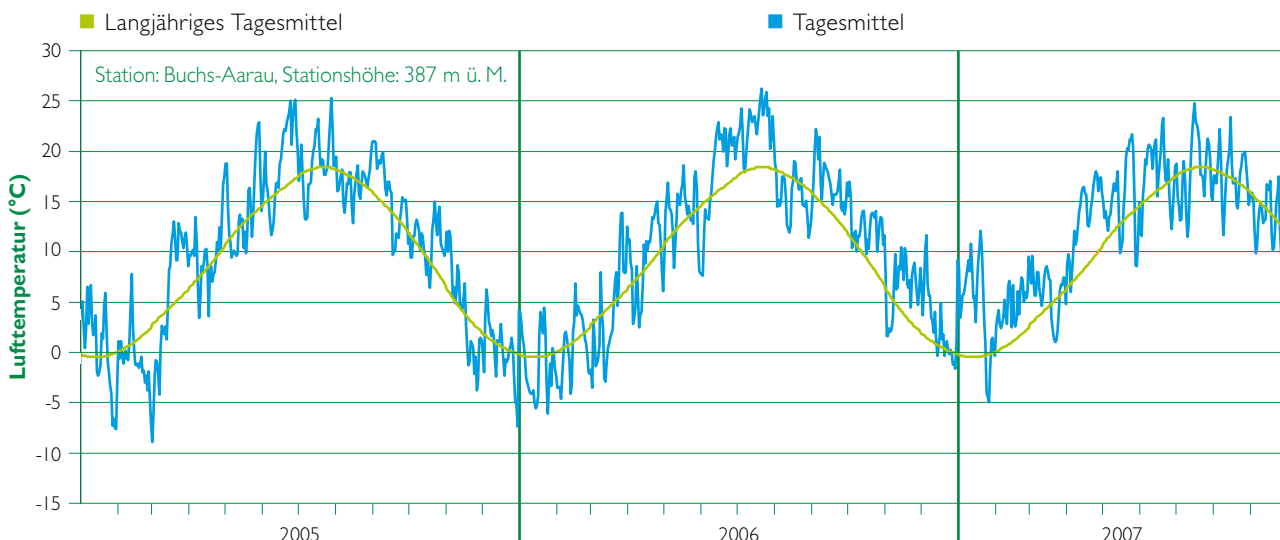
Nachdem 2006 erstmals mehr Futtergetreide als Brotgetreide angebaut wurde, setzte sich diese Tendenz auch im Jahr 2007 fort. Die Getreideernte begann bereits Mitte Juni. Der trockene Frühling und der regenreiche Sommer schlugen sich jedoch in einer geringeren Erntemenge und Qualität nieder. Während bei der Gerste die Erträge insgesamt nur leicht tiefer ausfielen als letztes Jahr, wurden beim übrigen Getreide stärkere Einbrüche verzeichnet. Hagel, starke Niederschläge und Staunässe brachten in den betroffenen Gebieten hohe Anteile an Auswuchs (5 – 75%). Die Ernte an

backfähigem Weizen war mit rund 312 300 Tonnen etwa 20% tiefer als im Vorjahr. Der aufgrund der mangelnden Qualität deklassierte Brotweizen (90 000 Tonnen) erhöhte die Getreidemenge für den Futtersektor auf rund 630 000 Tonnen.

Rapserte durch mehr Anbaufläche erhöht

Die Rapsanbaufläche nahm als Folge zusätzlich verteilter Rapskontingente (4000 Tonnen) erneut um 6% zu. Die Mehrmenge ist auf eine gestiegene Nachfrage nach Rapsöl zurückzuführen. Wie das Getreide konnte auch der Raps rund zwei Wochen früher geerntet werden. Insgesamt waren es rund 61 000 Tonnen (plus 9% gegenüber dem Vorjahr). Erstmals beinhaltete der Rahmenvertrag auch Suisse Garantie als Anforderung.

Abbildung 2: Trotz Feuchtigkeit und wenig Sonne – der Sommer 2007 war recht warm. Quelle: Meteo Schweiz.





Gute Kartoffelernte, aber mangelhafte Qualität

Die in den letzten Jahren rückläufige Kartoffelanbaufläche nahm 2007 erneut um 250 Hektaren ab. Die Gesamternte wurde auf rund 490 000 Tonnen geschätzt, davon 325 000 Tonnen Speisekartoffeln. Im Allgemeinen wurden gute Erträge mit einem hohen Stärkegehalt erzielt. Die schwierigen klimatischen Bedingungen führten aber zu mehr Wachstumsrisen und Hohlherzigkeit sowie einem hohen Prozentsatz an Fäulnis. Insbesondere die Fäulnis stellt eine Herausforderung für die Lagerhalter dar.

Hoher Krankheitsdruck bei den Zuckerrüben

Nachdem 2006 die klimatischen Bedingungen zu ausserordentlich tiefen Erträgen geführt hatten, sah die Zuckerrübenenernte für 2007 vielversprechend aus. Der warme April liess die Rüben schnell auflaufen. In einzelnen Regionen, vornehmlich in der West-

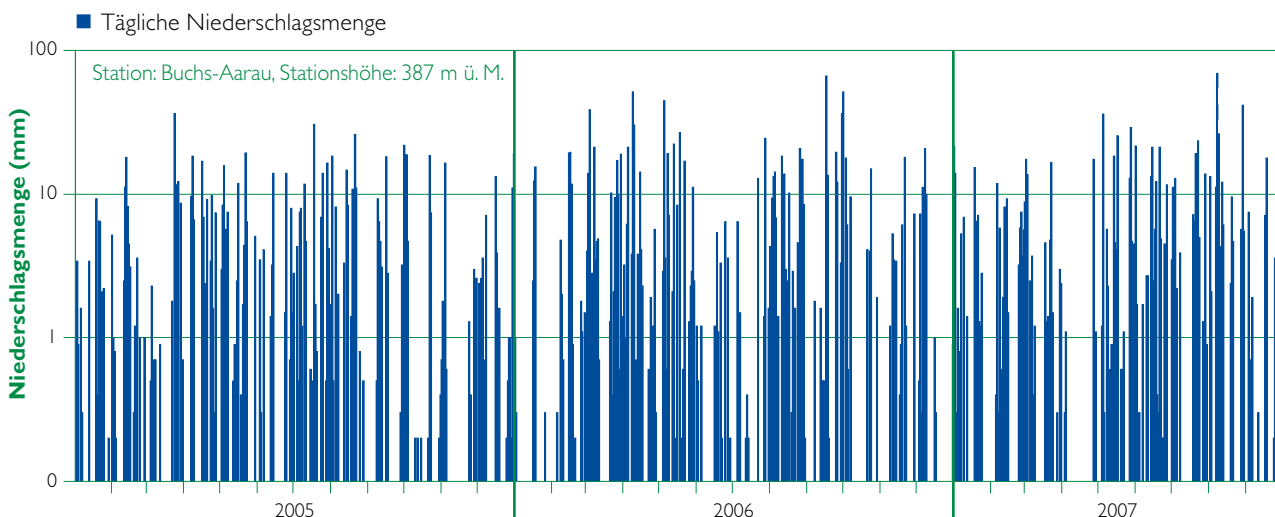
schweiz, wurde der gute Start aber während der Sommermonate durch starke Niederschläge und überflutete Felder getrübt. Die anhaltende Nässe erhöhte auf zahlreichen Feldern den Krankheitsdruck in Form von Cercospora und Wurzelfäule. Trotzdem schätzte man mit 1,6 Millionen Tonnen eine sehr gute Zuckerrübenenernte. Nicht zuletzt war diese auf die im Herbst 2006 zusätzlich verteilten Kontingente (Mehrmenge von 20 000 Tonnen) zurückzuführen. Trotzdem ausserordentlich frühen Kampagnenstart wurden bereits in der ersten Erntewoche zufrieden stellende Zuckergehalte von 16,8% gemessen

Schwieriges Jahr für Lagergemüse

Der Start des Jahres war für das Schweizer Gemüse günstig. Beim Lagergemüse waren die Lager leer, bevor die freie Importphase begann. Das warme Wetter im späten Winter und Frühling verschob zudem den Start der Freilandernte um zwei bis drei

Wochen nach vorne. Die Konsumenten konnten bereits im April aus einer breiten Palette von Salaten aus einheimischer Produktion auswählen. Der trockene und heisse April erhöhte den Aufwand für die Bewässerung der Kulturen. Der nasse Juni führte bei den Freilandkulturen in verschiedenen Regionen zu grossen Schäden. Im Juli brachten Hagelschlag und im August heftige Regenfälle vor allem im Seeland Verluste. Die Wetterkapriolen verunmöglichten in den Sommermonaten zum Teil eine ausreichende Marktversorgung. Auch wenn es regional zu grösseren Ernteeinbussen kam, waren die Gesamtmenge an Frischgemüse wie auch die Preise schliesslich recht gut. Beim Lagergemüse dagegen verspricht die Schätzung keine gute Ernte und eine sehr unsichere Qualität.

Abbildung 3: Im April herrschte mehrere Wochen Trockenheit, im Juni war es nass. Quelle: Meteo Schweiz.





Feuerbrand schlug im Obstbau zu

2007 war das schlimmste Feuerbrandjahr aller Zeiten. In allen Deutschschweizer Kantonen kam es zu Infektionen mit dem gefährlichen Bakterium. Schwer betroffen waren insbesondere die Kantone Luzern, Thurgau und St. Gallen. Rund 100 Hektaren Kernobstkulturen mussten gerodet werden. In mehreren Hundert Hektaren wurde versucht mit Rückschnitt die Bäume zu sanieren. Auch Hochstammbäume waren zu Zehntausenden befallen. Trotz den grossen Schäden durch den Feuerbrand und Unwetter fiel die Kernobsternte sowohl bei den Tafel Früchten wie auch beim Mostobst aber gut aus. Die beliebtesten Apfelsorten mit einem Anteil von zusammen fast 50% sind nach wie vor Golden Delicious und Gala. Auch Zwetschgen konnten trotz regnerischem August reichlich geerntet werden. Die Kirschen hatten Mühe mit dem nassem Wetter im Juli. Nur dank aufwändigem Witterungsschutz konnte die angekündigte grosse Ernte erreicht werden. Das eigenwillige Wetter machte den Erdbeerproduzenten die Planung schwer. Obwohl die Gesamterntemenge sehr hoch ausfiel, fehlten in der Haupterntezeit Früchte, sodass grosse Importe getätigt werden mussten. Alle Obst- und Beerenarten waren infolge des warmen Frühlings zwei bis drei Wochen früher als üblich reif.

Reben nahmen im Mai Schaden

Auch die Reben trieben sehr früh aus und entwickelten sich im warmen Frühling gut. Der Kälteeinbruch während der Blütezeit im Mai hingegen hemmte die Befruchtung und führte zur Verrieselung. Die Trauben und die Rebstöcke präsentierten sich im Herbst in gutem bis sehr gutem Zustand, allerdings wurde eine rund 10% tiefere Ernte als im

Vorjahr erwartet. Infolge des Vegetationsvorsprungs von rund drei Wochen setzte die Ernte bereits Mitte September ein.

Der Jahrgang 2006 profitierte vom wärmsten Herbst, der in der Schweiz seit mehr als einem Jahrhundert gemessen worden war. Mengenmässig war das Inlandangebot mit 1,011 Millionen Hektoliter klarem Wein klein. Zum ersten Mal seit zwanzig Jahren konnte die Nachfrage das Angebot übersteigen. Vom Einfuhrkontingent waren bis Ende August rund 62% eingeführt. Der Weinverbrauch stagniert, die Einführung der 0,5-Promille-Grenze ging nicht spurlos am Weinkonsum vorüber. Mitte 2007 lagen die Konsumentenpreise für Schweizer Rotwein um 1,8% und jene für Weisswein um 0,3% über jenen von Dezember 2005.

Nutzviehmarkt im Sog des Milchmarkts

Der Nutzviehmarkt profitierte von den erfreulichen Aussichten auf dem Milchmarkt. Das Angebot an Nutzvieh war klein, die Nachfrage hingegen gut. Dies führte zu relativ hohen Erlösen an den Auktionen. So wurde für Milchkühe in den ersten drei Quartalen mit durchschnittlich rund 3500 Franken rund 200 Franken mehr bezahlt als im Vorjahr. Beim Start der herbstlichen Absatzsaison im August galten die Kühe an den öffentlichen Auktionen im Schnitt 3400 bis 4200 Franken.

Schlachtviehmarkt allgemein

Beim Rindvieh entwickelte sich der Schlachtviehmarkt auch 2007 sehr erfreulich. Das Angebot hielt sich in Grenzen, der Konsum und damit die Nachfrage waren gut. Entsprechend konnte fast durchwegs zu guten Preisen verkauft werden. Der Markt profi-

tierte von der steigenden Nachfrage nach Milch und somit nach Milchvieh. Die Nutzungsdauer der Kühe wurde erhöht und gleichzeitig mehr Tiere remontiert, was zu einer Verminderung des Angebots bei praktisch allen Kategorien führte. Bei den Schlachtschweinen verliefen sowohl Produktion wie Absatz während des ganzen Jahres auf einem relativ hohen Niveau. Die Schlachtungen lagen bis Ende September um 1,4% höher als im Vorjahr, die Preise waren wiederum auf einem tiefen Niveau.

Gute Preise für Bankvieh

Der Markt für Bankvieh war während des ganzen Jahres erfreulich, mit einer guten Nachfrage und höheren Preisen als in den Vorjahren. Das Angebot an Stieren lag im ersten halben Jahr 3% höher als im Vorjahr, jenes an Rindern deutlich tiefer. Die Munipreise stiegen bald nach Jahresbeginn an und waren im Februar über 50 Rappen höher als in den letzten fünf Jahren. Nach dem Stichtag erhöhte sich auch das Bankviehangebot und die Preise kamen unter Druck. Saisongemäss liess die Nachfrage nach, was zu weiteren Preisabschlägen führte. Doch schon Anfang Juni konnte der QM-Bankviehmarkt wieder geräumt werden. Bei den Labeltieren hielt das Überangebot länger an, der Markt entspannte sich erst ab Mitte Juni. Das Angebot blieb schliesslich auf relativ tiefem und die Nachfrage auf hohem Niveau, sodass bis in den Herbst hinein steigende Preise erzielt wurden.

Stichtageffekt bei Schlachtkühen

Erneut herrschte praktisch während des ganzen Jahres auf dem Schlachtkuhmarkt ein kleines Angebot. Dem gegenüber stand eine gute Nachfrage nach Frischfleisch. Die Preise waren im Durchschnitt fast 30 Rappen höher





als im Vorjahr, zeigten jedoch mehr Schwankungen. Die Preise für T3-Schlachtkühe kletterten im April auf 7 Franken je Kilogramm Schlachtgewicht. Nach dem Stichtag am 2. Mai erhöhte sich das Angebot kurzfristig, was sofort Preisdruck mit sich brachte. Die realisierten Preise sanken um mehr als 10%, was für die Produzenten einen Verlust in Millionenhöhe bedeutete. Obwohl das Angebot sich bald wieder normalisierte, stiegen die Preise nur langsam an und erreichten erst Mitte Juli das ursprüngliche Niveau, stiegen dann aber sogar noch weiter an. Es wurde zurückhaltend geschlachtet und der restliche Bedarf aus den Lagern oder mit Importen gedeckt. Die Importfreigaben für Verarbeitungsfleisch ohne Bein waren deutlich kleiner als in den Vorjahren. Bis Anfang

November wurden dagegen 3750 Tonnen Schlachthälften von Verarbeitungstieren zum Import freigegeben.

Zwei Einlagerungsaktionen für Kalbfleisch

Die Kälberpreise schwankten im Gegensatz zum Verarbeitungsvieh weniger als in anderen Jahren. Zudem lagen sie auf einem relativ hohen Niveau, wenn auch rund 10 Rappen unter demjenigen des Vorjahres. Zu Jahresbeginn war der Markt ausgewogen, die Nachfrage nahm aber auf die Fastnachtszeit wie üblich ab, bei gleichzeitig zunehmendem Angebot. In der Folge wurden bis Mitte September rund 170 Tonnen weniger Kalbfleisch importiert. Weil sich der Markt auch gegen die Osterzeit nicht erholte, führte

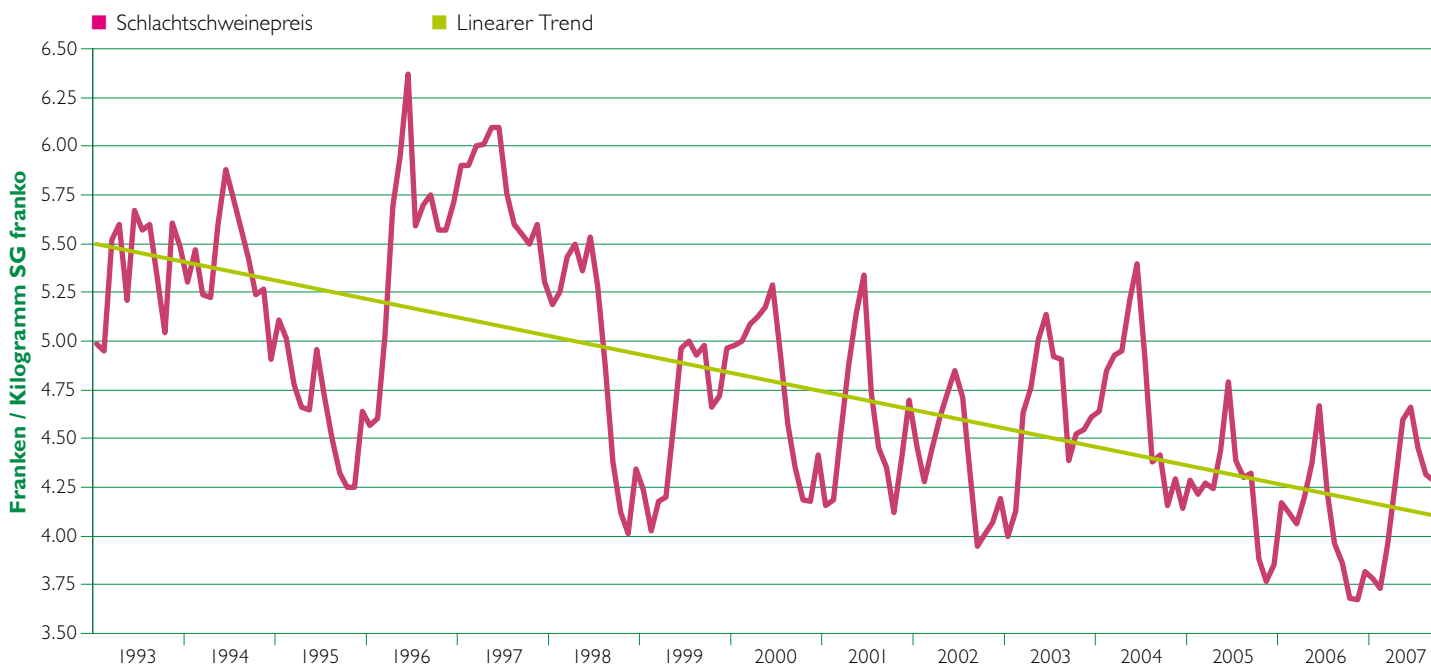
Proviande eine Marktentlastungsmassnahme durch. Eine zweite Einlagerung wurde nach Pfingsten nötig. Anschliessend war der Markt recht freundlich und gegen Herbst stiegen die Preise auf über 15.50 Franken pro Kilogramm Schlachtgewicht.

Schweine im Auf und Ab

Da Ende 2006 relativ viele Jäger eingestellt worden waren, erstaunte es nicht, dass das Schlachtschweineangebot Anfang 2007 hoch war. Das Überangebot führte zu tiefen Preisen (Abb. 4). Diese erholten sich, als das Angebot schliesslich abnahm. Zugleich förderte das schöne Aprilwetter den Konsum und die Preise stiegen bis Anfang Mai auf 4.40 Franken je Kilogramm Schlachtgewicht und Mitte Juni noch einmal um 10 Rap-

Abbildung 4: Der negative Trend bei den Preisen für Schlachtschweine bleibt bestehen.

Bis 2000 Preise für konventionelle Schweine, ab 2001 für QM-Schweine; Quelle: SBV.





pen. Dann spielte das Wetter nicht mehr mit. Der Konsum war zwar vergleichsweise gut, trotzdem fielen die Preise stark ab. Der Marktlage entsprechend, nahmen auch die monatlich zum Import freigegebenen Mengen ab.

Wieder etwas bessere Ferkelpreise

Zu Jahresbeginn war das Ferkelangebot in der ganzen Schweiz tief. Die Preise stiegen im Frühling auf den diesjährigen Höchstwert von 7 Franken je Kilogramm Lebendgewicht für zwanzig Kilogramm schwere SDG-A-Jäger, bevor sie aufgrund von Überangeboten wieder zurückgingen. Insgesamt lagen die Preise bis im September gut 50 Rappen höher als im Vorjahr. Vor allem in den Sommermonaten konnten deutlich höhere Preise realisiert werden.

Grosse Schafschlachtungen im Sommer

Die Schafschlachtungen fielen höher aus als im Jahr zuvor. Dies vor allem aufgrund von deutlich höheren Schlachtungen im Mai, Juni und Juli. Die Preise waren leicht schlechter, obwohl grundsätzlich eine gute Nachfrage herrschte. In den ersten Wochen sanken die Preise stark ab und erreichten drei Wochen vor Ostern ihren vorläufigen Tiefpunkt. In den darauf folgenden Monaten stiegen sie mehr oder weniger kontinuierlich an und konnten sich dank gestaffeltem Angebot erstaunlich lange in den Herbst hinein auf relativ hohem Niveau halten.

Geflügelfleisch: Pouletsmarkt normalisierte sich

Der Winter hat keine neuen Vogelgrippeinfektionen gebracht und die Konsumenten haben wieder Vertrauen zum Geflügelfleisch gefasst. Die Inlandproduktion hat in der ers-

ten Jahreshälfte den Markt nur knapp mit Frischfleisch versorgen können. Zusätzliche Importe haben die Lücke gefüllt. Die produzierten Mengen für Poulets lagen rund 25% über Vorjahr, aber nur 3% über 2005 (vor dem Einbruch infolge der Vogelgrippe). Die zweite Etappe bei der Senkung der Futtermittelschwellenpreise hat im Sommer eine Reduktion des Preises von 2,5 bis 4 Rappen pro Kilogramm Lebendgewicht bewirkt. Die Schweizer Trutenproduktion hat sich mit dem Rückzug der Micarna SA zu einem Mauerblümchen entwickelt. Einzig die Frifag in Märwil verarbeitet noch Inlandtruten in der Grössenordnung von 1400 Tonnen pro Jahr. Die übrigen Trutenmäster haben mehrheitlich in die Pouletsproduktion, einzelne in die Eier- und Junghennenaufzucht gewechselt.

Aussergewöhnlich stabiler Eiermarkt

Die Schweizer Eierproduktion 2007 unterschied sich mengenmässig mit rund 650 Millionen Stück kaum vom Vorjahr (-1%). Trotzdem war der Markt während des ganzen Jahres eher knapp mit Schweizer Eiern versorgt, während 2006 extrem hohe Überschüsse verwertet werden mussten. Ungewöhnlicherweise blieb der Bedarf auch im Sommer hoch und es stauteten sich kaum grössere Lager auf. Die verstärkte Nachfrage ist mindestens teilweise auf die intensive Marketingkommunikation der Eierproduzenten zurückzuführen. Die Produzentenpreise waren bereits Ende 2006 aufgrund der gesunkenen Futterkosten leicht nach unten korrigiert worden und blieben 2007 stabil.

Milch, unerwartet starke Nachfrage

Der internationale Milchmarkt zeichnete sich 2007 durch eine Trendwende aus. Wichtige Exportregionen wie Australien waren von ausserordentlicher Trockenheit betroffen. Zudem entwickelten ehemalige Schwellenländer eine hohe Nachfrage nach Milchprodukten. So vermag zum Beispiel China, das seine Milchproduktion extrem steigerte und zum drittgrössten Milcherzeuger in der Welt nach Indien und den USA aufstieg, seinen Bedarf nicht zu decken. In der EU bewegten sich die Milchlieferungen während des Sommers 2007 deutlich unter jenen des Vorjahrs. Diese internationalen Entwicklungen blieben nicht ohne Auswirkungen auf den schweizerischen Milchmarkt.

In der Schweiz nahmen die Milcheinlieferungen bei den Sammelstellen in den ersten vier Monaten um 3 bis 4% zu. In den folgenden Monaten sanken sie jedoch unter die Vorjahresmengen. Im Verkauf ging die Konsummilch zurück, während Joghurt und Spezialitäten zulegten.

Käse wurde in den ersten vier Monaten rund 57 300 Tonnen produziert, was einer Mehrproduktion gegenüber dem Vorjahr von 5% entsprach. Gleichzeitig blieben die Exporte ein Prozent unter der Vorjahresperiode. Die Importmenge hingegen stieg um 9%. Zunahmen waren bei allen Käsekategorien festzustellen. Infolge der gegenläufigen Entwicklungen von Produktion, Ausfuhr, Einfuhr und Verbrauch leiteten die Sortenorganisationen im Verlaufe des Sommers Korrekturmassnahmen ein. Die Konsumentenpreise für Milch und Milchprodukte lagen Mitte des Jahres um 0,3% über jenen im Dezember 2005. Preisanstiege verzeichneten die Konsumvollmilch sowie Halbhart- und Hartkä-





se. Preiseinbussen mussten demgegenüber verschiedene Frisch- und Weichkäse sowie Rahm und Butter hinnehmen.

Seit Jahren stand der Milchpreis in der Schweiz unter Druck (**Abb. 5**). Angesichts der sich weltweit bemerkbar machenden Unterversorgung mit Milch und des drastischen Anstiegs der Weltmarktpreise für Milchpulver und Butter forderten nun die Schweizer Milchproduzenten SMP teilweise mit Erfolg eine Produzentenpreiserhöhung um 2 Rappen auf mindestens 70 Rappen je Kilogramm per 1. September 2007 und eine weitere Preiserhöhung um 5 Rappen auf mindestens 75 Rappen auf Anfang Jahr 2008. Gleichzeitig beschloss der Vorstand der SMP aufgrund der nachhaltig

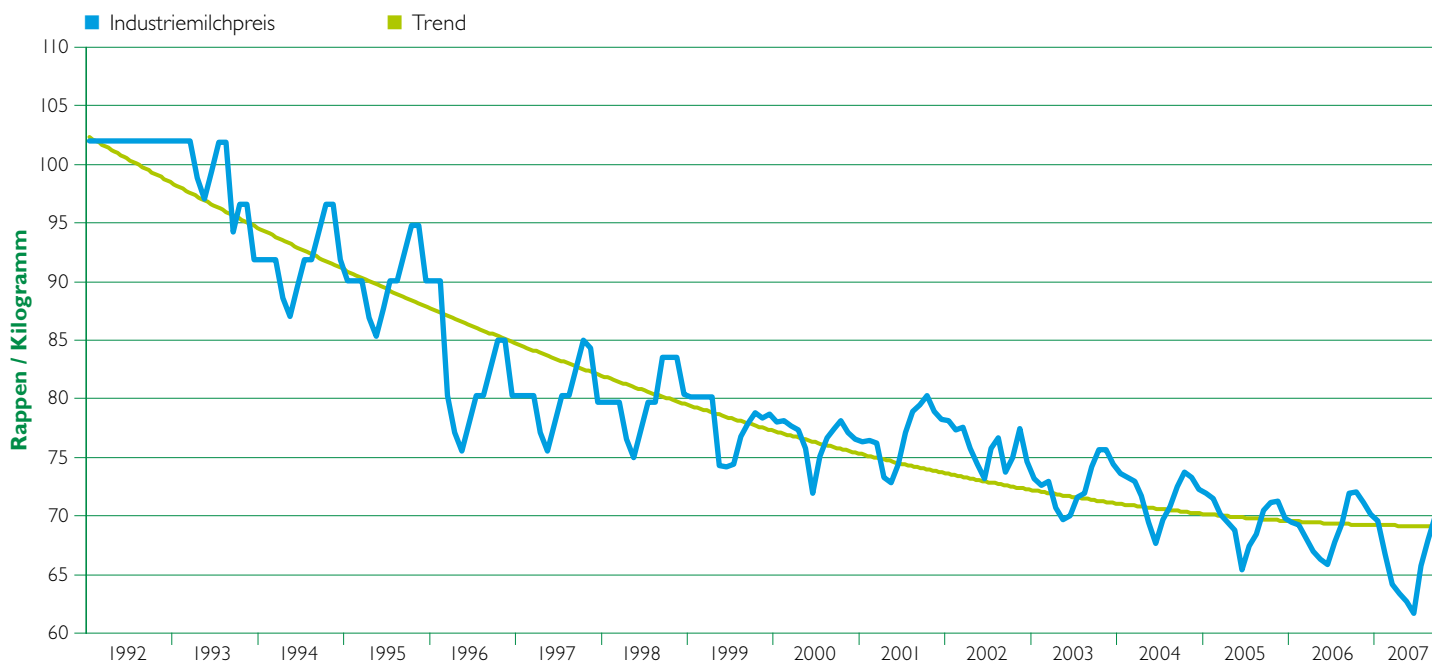
positiven Marktentwicklung, den Selbsthilfebeitrag in den Milchstützungsfonds von 1 Rappen auf 0,7 Rappen je Kilogramm zu senken. Im Verlaufe des Sommers legten die Schweizer Milchproduzenten SMP überdies ihre Strategie für die Entwicklung des schweizerischen Milchmarkts bis 2015 fest. Darin wurden drei Kernelemente bezeichnet: Angebotsbündelung der Molkereimilch durch die Schaffung eines nationalen Verkaufspools, Produktionssteigerung um 10% sowie Absatzausweitung auf den Märkten im Inland wie im Export mit der Kennzeichnung Suisse Garantie. Damit soll sich der durchschnittliche Arbeitsverdienst aus der Milchproduktion von heute 15 Franken pro Stunde innerhalb der nächsten acht Jahre um durchschnittlich 6 Franken erhöhen.

A 2 DIE LANDWIRTSCHAFTLICHE GESAMT-RECHNUNG

Der Produktionswert der Landwirtschaft betrug im Jahre 2007 gemäss der Schätzung des Bundesamtes für Statistik 10,336 Milliarden Franken. Das sind rund 3,6% mehr als im Vorjahr. Davon stammten 47,5% aus der tierischen und 43,4% aus der pflanzlichen Produktion. Die restlichen 9,1% brachten die landwirtschaftlichen Dienstleistungen und die nichtlandwirtschaftlichen Nebentätigkeiten ein (**Tab. 1**).

Die pflanzliche Produktion zeigte 2007 kein einheitliches Bild. In gewissen Regionen

Abbildung 5: Beim Produzentenpreis für Milch besteht die Hoffnung auf eine Wende. Preise exklusive Mehrwertsteuer; Quelle: BfS Produzentenpreisindex.





erfreute man sich über gute bis sehr gute Erträge. Andere Gegenden wiederum wurden durch Überschwemmungen, Trockenheit, Stürme oder Hagel beeinträchtigt und kamen nur auf schwache bis mittlere Erträge. Abgesehen vom Wein- und Getreidebau stieg der Produktionswert der wichtigsten pflanzlichen Erzeugnisse gegenüber dem Vorjahr. Die Futterpflanzen dürften nach der kleinen Ernte im Jahre 2006 wieder normale Werte erreichen. Im tierischen Sektor konnten dank den ausgeglichenen Milch- und Rindviehmärkten gute Preise erzielt werden. Seit Jahren mussten die Landwirte stetig Milchpreisabschläge hinnehmen. Nach dem Tiefstand im Mai 2007 weist der Produzentenpreis für die Milch nun wieder nach oben. Auch im Schweine- und Geflügelmarkt wurde eine insgesamt positive Entwicklung beobachtet.

Die Einnahmen aus der Erzeugung landwirtschaftlicher Dienstleistungen wurden ebenfalls leicht höher als im Vorjahr geschätzt. Dies weil der Umsatz für Lohnarbeiten gestiegen ist. Die Einnahmen aus der Verpachtung von Milchkontingenten sind dagegen weiter gesunken, weil bereits rund drei

Eingeschränkte Vergleichbarkeit

Die landwirtschaftliche Gesamtrechnung wurde vom Jahr 2007 zurück bis zum Jahr 1985 teilrevidiert. Die Anpassungen basieren auf der Eurostat-Methode und wurden aus verschiedenen Gründen nötig. Dadurch können die Daten nicht mehr mit den früher publizierten Reihen verglichen werden. Die aktuellen Zahlen beim Nettounternehmenseinkommen liegen 25,2 Millionen Franken unter dem Durchschnitt der Jahre 2000 – 2005.

Viertel der Milchproduzenten aus der Milchkontingentierung ausgestiegen sind.

Neben den höheren Ausgaben für Treibstoffe, Dünger und Reparaturen trieben vor allem die innerbetrieblich erzeugten und verbrauchten Futtermittel die Ausgaben für Vorleistungen nach oben. Die Kosten für die innerbetrieblich erzeugten und verbrauchten Futtermittel haben aber keinen negativen Einfluss auf das Einkommen, weil sie sich beim Produktionswert entsprechend positiv auswirken. Gesamthaft nahmen die Vorleistungen gegenüber dem Vorjahr um 4,7% zu. Da der Produktionswert der Landwirtschaft aber stärker zunehmen dürfte, ist eine um 1,8% höhere Bruttowertschöpfung von 3,917 Milliarden Franken zu erwarten.

Die Nettowertschöpfung stieg im letzten Jahr um rund 2,6% auf 1,727 Milliarden Franken. Werden von diesem Wert weitere Produktionskosten wie Löhne und Aufwendungen für die Pacht- und Bankzinsen abgezogen sowie die Transferzahlungen an die Landwirtschaft dazugezählt, gelangt man zum Nettounternehmenseinkommen. Dieses belief sich im Jahr 2007 auf 2,598 Milliarden Franken. Das entspricht einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr von 2,1%. Kaufkraftbereinigt ging das Nettounternehmenseinkommen aber von 2000 bis 2007 um 4,0% pro Jahr oder total um 28,1% zurück.





Tabelle I: Der Produktionswert der Landwirtschaft ist im Jahr 2007 erstmals seit langem wieder etwas gestiegen.

Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (2000 – 2007) gerundet auf Millionen Franken; Quelle: BfS, SBV.

Rubrik	2000	2005	2006	2007 ^a	Veränderung		
					2000 – 2007 ^b (Periode)	2000 – 2007 ^b (jährlich)	2006 – 2007 ^c (jährlich)
Produktionskonto							
Getreide	620	448	440	416	-36,8	-5,3	-5,5
davon: Weizen, Roggen	361	263	272	254	-33,8	-4,8	-6,6
Handelsgewächse	263	285	255	295	5,5	0,8	15,5
davon: Ölsaaten und Ölfrüchte	66	88	88	92	32,8	4,7	5,7
Zuckerrüben	166	155	130	167	-5,3	-0,8	28,2
Futterpflanzen	1 351	1 348	1 034	1 414	-1,4	-0,2	36,7
davon: Futtermais	164	171	120	177	1,6	0,2	47,0
Erzeugnisse des Gemüse- und Gartenbaus	1 332	1 270	1 258	1 282	-9,3	-1,3	1,9
davon: Frischgemüse	468	530	522	529	6,4	0,9	1,3
Pflanzen und Blumen	864	740	736	753	-17,9	-2,6	2,2
Kartoffeln	207	177	171	171	-22,2	-3,2	-0,2
Obst	643	496	512	494	-27,6	-3,9	-3,4
davon: Frischobst	365	283	301	307	-20,8	-3,0	2,0
Weintrauben	278	214	210	187	-36,6	-5,2	-11,1
Wein	438	413	432	387	-16,7	-2,4	-10,3
Total pflanzliche Erzeugung	4 883	4 466	4 133	4 491	-13,3	-1,9	8,7
Tiere	2 529	2 425	2 420	2 491	-7,2	-1,0	2,9
davon: Rinder	1 190	1 177	1 219	1 225	-3,0	-0,4	0,5
Schweine	1 083	975	960	1 002	-12,8	-1,8	4,4
Geflügel	183	206	182	206	6,3	0,9	13,6
Tierische Erzeugnisse	2 753	2 524	2 492	2 416	-17,3	-2,5	-3,0
davon: Milch	2 569	2 336	2 307	2 234	-18,0	-2,6	-3,2
Eier	178	180	176	174	-8,0	-1,1	-1,5
Total tierische Erzeugung	5 283	4 949	4 912	4 907	-12,4	-1,8	-0,1
Erzeugung landwirtschaftlicher Dienstleistungen	560	638	624	628	5,6	0,8	0,6
Nichtlandwirtschaftliche Nebentätigkeiten (nicht trennbar)	358	294	311	311	-18,3	-2,6	-0,1
davon: Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse	187	194	205	203	2,3	0,3	-1,2
Gesamttotal Erzeugung des landwirtschaftlichen Wirtschaftsbereichs (a)	11 084	10 347	9 979	10 336	-12,1	-1,7	3,6

Tabelle I (Fortsetzung)

Rubrik	2000	2005	2006	2007 ^a	Veränderung		
					2000 – 2007 ^b (Periode)	2000 – 2007 (jährlich)	2006 – 2007 ^c (jährlich)
Produktionskonto							
Gesamttotal Erzeugung des landwirtschaftlichen Wirtschaftsbereichs (a)	11 084	10 347	9 979	10 336	-12,1	-1,7	3,6
Vorleistungen insgesamt (b)	6 254	6 264	6 133	6 420	-3,3	-0,5	4,7
davon: Saat- und Pflanzgut	343	304	297	296	-18,5	-2,6	-0,3
Energie; Schmierstoffe	402	433	461	472	10,6	1,5	2,4
Dünge- und Bodenverbesserungsmittel	142	184	184	189	25,5	3,6	2,4
Pflanzenbehandlungs- und Schädlingsbekämpfungsmittel	133	126	126	126	-10,3	-1,5	-0,3
Tierarzt und Medikamente	161	181	195	197	15,3	2,2	0,7
Futtermittel	2 873	2 675	2 487	2 759	-9,5	-1,4	10,9
Instandhaltung von Maschinen und Geräten	381	462	464	466	15,5	2,2	0,5
Instandhaltung von baulichen Anlagen	121	189	192	195	51,9	7,4	1,4
Landwirtschaftliche Dienstleistungen	560	638	624	628	5,6	0,8	0,6
Bruttowertschöpfung zu Herstellungspreisen (c=a-b)	4 830	4 083	3 846	3 917	-23,6	-3,4	1,8
Abschreibungen (d)	1 989	2 155	2 164	2 189	3,8	0,5	1,2
davon: Ausrüstungsgüter	1 009	1 077	1 076	1 067	-0,4	-0,1	-0,8
Bauten	872	954	970	1 002	8,3	1,2	3,3
Nettowertschöpfung zu Herstellungspreisen (e=c-d)	2 842	1 929	1 683	1 727	-42,7	-6,1	2,6
Arbeitnehmerentgelt (f)	1 166	1 193	1 243	1 237	0,0	0,0	-0,4
Sonstige Produktionsabgaben (g)	107	141	147	149	31,1	4,4	1,2
Sonstige Subventionen (h)	2 220	2 571	2 659	2 667	13,2	1,9	0,3
Faktoreinkommen (i=e-g+h)	4 955	4 359	4 195	4 246	-19,2	-2,7	1,2
Nettobetriebsüberschuss / Selbstständigeneinkommen (j=e-f-g+h)	3 788	3 165	2 952	3 008	-25,2	-3,6	1,9
Unternehmensgewinnkonto							
Gezahlte Pachten (k)	209	201	201	202	-9,2	-1,3	0,1
Gezahlte Zinsen (l)	212	211	218	222	-1,1	-0,2	1,9
Nettounternehmenseinkommen (m=j-k-l)	3 403	2 764	2 543	2 598	-28,1	-4,0	2,1
Elemente des Vermögensbildungskontos							
Bruttoanlageinvestitionen (n)	1 658	1 535	1 495	1 526	-13,2	-1,9	2,1
Nettoanlageinvestitionen (o=n-d)	-331	-620	-669	-664			
Bestandesveränderungen	21	30	-42	45			
Vermögenstransfers	106	104	130	130	15,4	2,2	-0,2
Netto-Kompensation der MWSt	-54	-73	-77	-80			

a Schätzung b in %, Rubrik zu laufenden Preisen mit LIK (1990=100) kaufkraftbereinigt c in %, zu laufenden Preisen



Teil A

Teil B

Teil C

Anhang





Teil B: Herausforderungen und Potenziale für die Landwirtschaft

22

Interne Reformen, internationaler Handel – die Landwirtschaft ist seit längerem im Umbruch. Momentan gibt es aber speziell fordernde und zugleich chancenreiche Entwicklungen für die Bauernfamilien. Dieser Teil des Situationsberichts widmet sich in einem ersten Schritt den wirtschaftlichen Ergebnissen der Landwirtschaftsbetriebe. Anschließend wird ein Blick in die Zukunft geworfen und die anstehenden politischen Herausforderungen werden vorgestellt. Im letzten Kapitel stehen mögliche Entwicklungsstrategien im Zentrum, die den Bauernfamilien helfen können, diese Herausforderungen anzupacken und die Wertschöpfung auf ihrem Betrieb zu erhöhen.

BI WIRTSCHAFTLICHE ERGEBNISSE

Die im **Teil A** beschriebenen Produktions- und Marktverhältnisse zeigen das allgemeine wirtschaftliche Umfeld der Landwirtschaftsbetriebe. Für den wirtschaftlichen Erfolg des Einzelnen spielen die betriebsindividuellen Verhältnisse ebenfalls eine bedeutende Rolle. Die gebräuchlichsten Kennzahlen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage der Betriebe sind das landwirtschaftliche Einkommen und der Arbeitsverdienst der Familienangehörigen.

Das landwirtschaftliche Einkommen ergibt sich aus der Summe der Roherträge, inklusive Direktzahlungen, abzüglich der Fremdkosten (**Abb. 6**). In den Fremdkosten ist auch die Arbeit des familienfremden Personals enthalten. Der Arbeitsverdienst der Familienarbeitskräfte entspricht dem landwirtschaftlichen Einkommen nach Abzug des berechneten Zinsanspruchs des investierten Eigenkapitals. Wird der Arbeitsverdienst der Familienarbeitskräfte durch die Anzahl der beschäftigten Familienmitglieder pro Betrieb geteilt, dann ergibt sich der Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft und Jahr. Diese standardisierte Grösse eignet sich am besten für Vergleiche zwischen den Betrieben und mit anderen Sektoren.

Abbildung 6: Berechnung des landwirtschaftlichen Einkommens. Ertrags- und Kostenpositionen der landwirtschaftlichen Gesamtrechnung.



Entwicklung des landwirtschaftlichen Einkommens

Das landwirtschaftliche Einkommen besteht damit aus drei Komponenten: dem Rohertrag (entspricht der produzierte Menge, multipliziert mit den realisierten Preisen), den Direktzahlungen und den Fremdkosten. Entscheidend für den Rohertrag und damit das landwirtschaftliche Einkommen sind die erzielten Preise für landwirtschaftliche Produkte. Der landwirtschaftliche Produzentenpreisindex (PPI-L) zeigt die Preisentwicklung der wichtigsten Produkte, ohne eine allfällige Änderung der produzierten Menge zu berücksichtigen. Ebenso wenig sind die beiden anderen Komponenten des landwirtschaftlichen Einkommens, die Direktzahlungen und die Fremdkosten, darin integriert. Gemäss **Abbildung 7** verläuft die Entwicklung zwischen dem landwirtschaftlichen Produzentenpreisindex und dem landwirtschaftlichen Einkommen in den Jahren 2000 bis 2006 trotzdem erstaunlich parallel. Der PPI-L erklärt für die-



sen Zeitraum mehr als 80% der Streuung des landwirtschaftlichen Einkommens. Er kann damit gut zur Erklärung der Einkommensentwicklung herangezogen werden. Diese starke Beziehung unterstreicht die Bedeutung kostendeckender Preise für die Sicherung des landwirtschaftlichen Einkommens. Die Entwicklung des Gesamtindex und der wichtigsten Teilindices ist in der **Abbildung 8** ebenfalls für die Jahre 2000 bis 2006 dargestellt.

Das vergleichsweise hohe landwirtschaftliche Einkommen des Jahres 2000 (Mittelwert: 64 673 Franken/Betrieb) ging in den Jahren 2001 (Mittelwert: 51 574 Franken/Betrieb) und 2002 (Mittelwert: 50 550 Franken/Betrieb) stark zurück. Grund dafür waren vor allem die tiefen Preise beim Grossvieh und den Kälbern (BSE-Krise). Ab 2003 wirkten sich diese Produktionszweige wieder positiv auf das Einkommen aus. Seither zogen die Betriebszweige Milch, Ackerbau und Schweine das Einkommen nach unten. Der anhaltende Trend zu sinkenden Produzentenpreisen hat im Jahre 2006 das Einkommen gedrückt (Mittelwert: 52 915 Franken/Betrieb). Eine Ausnahme ist die Entwicklung der Früchte- und der Gemüsepreise, die seit dem Jahr 2000 nach oben zeigen. Diese Betriebszweige sind sehr arbeitsintensiv und lassen sich nur beschränkt rationalisieren. Die höheren Preise werden deshalb durch die teuerungsbedingt steigenden Arbeitskosten kompensiert. Beim Gemüse führte die Trockenheit im Jahr 2006 auf der einen Seite zu besseren Preisen, auf der anderen Seite aber auch zu tieferen Mengen. Extrem unter Druck standen in den letzten beiden Jahren die Schweinepreise. Eine wichtige Rolle für das landwirtschaftliche Einkommen spielt der Milchpreis, der in den letzten Jah-

ren stetig fiel. Mehr Informationen zu den Produktions- und Marktverhältnissen sind im **Teil A** zu finden.

Aufgrund des zurzeit weltweit knappen Angebots und der steigenden Preise in der EU zeichnet sich bei der Milch eine positive Preisentwicklung ab. Das kann sich in Zukunft auch günstig auf das landwirtschaftliche Einkommen auswirken. Die internationalen Märkte für Landwirtschaftsprodukte haben sich innert kurzer Zeit von Angebots- in Nachfragemärkte entwickelt: Das Angebot stagniert aufgrund von Trockenheit und Missernten in gewissen Regionen der Erde (insbesondere in Australien), wäh-

rend die Nachfrage generell ansteigt. Eine wachsende Weltbevölkerung, der zunehmende Bedarf nach tierischen Lebensmitteln in den Schwellenländern und die stark wachsende Nachfrage des Bioenergiesektors nach pflanzlichen Rohstoffen werden die Nachfrage auch in Zukunft ankurbeln.

Der Arbeitsverdienst: Starke Schwankungen auf tiefem Niveau

Der Arbeitsverdienst der Familienarbeitskräfte entspricht dem landwirtschaftlichen Einkommen nach Abzug des Zinsanspruchs des eingesetzten Eigenkapitals. Wird der Arbeitsverdienst der Familienarbeitskräfte durch die eingesetzten Familienarbeitskräf-

Abbildung 7: Entwicklung des landwirtschaftlichen Produzentenpreisindex (PPI-L) und des landwirtschaftlichen Einkommens (LE). Mittelwert und Median des landwirtschaftlichen Einkommens (nominal, linke Skala) sowie des Produzentenpreisindex der Landwirtschaft (Basis Mai 2003 = 100, rechte Skala); Quelle: Bfs, ART Tänikon.

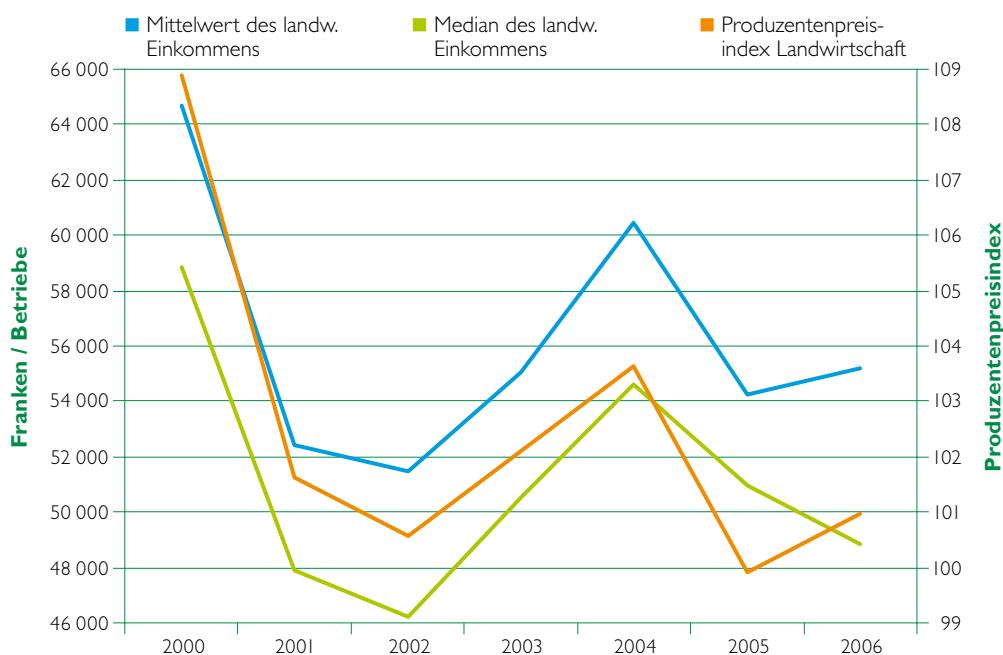
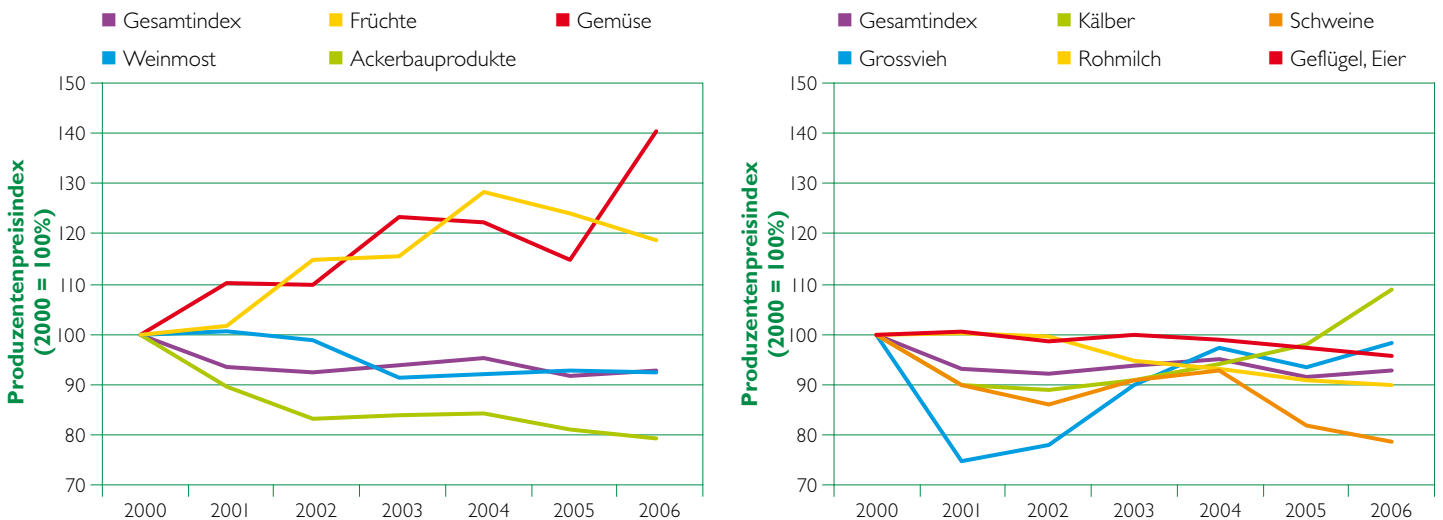




Abbildung 8: Entwicklung des landwirtschaftlichen Produzentenpreisindex. Gesamtindex und einzelne Produkte von 2000 bis 2006;
Quelle: BfS, SBV.



te dividiert, ergibt sich der Jahresarbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft. Die Agroscope Reckenholz-Tänikon (ART) berechnet den Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft als durchschnittlichen Arbeitsverdienst im Verhältnis zu den durchschnittlichen Fa-

miliarbeitskräften. Dies entspricht einer gesamtwirtschaftlichen Betrachtung. Der einzelne Landwirtschaftsbetrieb ist wie beim Einkommen mehr an der Frage interessiert, wo er im Vergleich zu den übrigen Landwirtschaftsbetrieben steht. Die Antwort auf

diese Frage liefert der Median (auch Zentralwert) des Arbeitsverdiensts. Dieser unterteilt die Betriebe der zentralen Auswertung nach Arbeitsverdienst in eine bessere und eine schlechtere Hälfte. Da der Arbeitsverdienst schief verteilt ist, liegt der Median um ca. 3000 Franken tiefer als der Mittelwert (Abb. 7). Über die Jahre erreichen nur etwa 45% der Betriebe den durch die ART Tänikon ausgewiesenen Mittelwert.

Berechnung des landwirtschaftlichen Einkommens

Das durchschnittliche landwirtschaftliche Einkommen wird jährlich anhand einer Stichprobe von rund 3000 Betrieben auf Basis der zentralen Buchhaltungsauswertung durch die ART Tänikon ermittelt. Die Betriebe werden dabei gemäss ihrer Repräsentativität für die Gesamtwirtschaft gewichtet. Die durch die ART Tänikon publizierten Mittelwerte entsprechen einer gesamtwirtschaftlichen Betrachtungsweise. Die zentrale Buchhaltungsauswertung ist eine der wichtigsten Informationsquellen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage und der Entwicklung der Landwirtschaftsbetriebe. Um ein einzelnes Betriebseinkommen im Verhältnis zu den Betrieben der zentralen Buchhaltungsauswertung zu beurteilen, eignet sich insbesondere der Median (auch Zentralwert). Dieser unterteilt die Betriebe in eine bessere und eine schlechtere Hälfte mit je 50% der gewichteten Betriebe. Den Mittelwert erreichen beim Einkommen und beim Arbeitsverdienst nur etwa 45% der Landwirtschaftsbetriebe. Der Median liegt entsprechend beim landwirtschaftlichen Einkommen etwa 5000 Franken, beim Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft etwa 3000 Franken tiefer als der Mittelwert. Bei der Berechnung des Medians wird die Gewichtung der Betriebe ebenfalls berücksichtigt. Bei der Verwendung des Medians stützt sich die Statistik SBV auf Publikationen des Bundesamtes für Statistik für ähnliche Daten, wie z. B. die Lohnstatistik.

Vgl. www.bfs.admin.ch (Themen → die Schweiz im Überblick → Definitionen)

Die Entwicklung beim Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft läuft praktisch parallel zur Entwicklung des landwirtschaftlichen Einkommens. Definitionsgemäss haben der zur Berechnung des Zinsanspruchs verwendete Zinssatz und die Arbeitsproduktivität einen gewissen Einfluss. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Arbeitsproduktivität über die Jahre geringfügig ansteigt. Dies einerseits aufgrund des technischen Fortschritts und andererseits, weil die mittlere Betriebsgrösse wächst.



Vergleich mit der Restwirtschaft

Das Bundesamt für Statistik liefert auf der Basis der Lohnstrukturerhebung für die Tal-, Hügel- und Bergregionen das jeweilige Vergleichseinkommen zum Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft der ART Tänikon. Die beiden Werte unterscheiden sich insofern, als es sich beim Vergleichseinkommen um einen Median für Lohnempfänger handelt. Der Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft der ART Tänikon dagegen entspricht dem Mittelwert von selbstständig erwerbenden Landwirten. Im Vergleich zum Mittel der Arbeitnehmer profitieren die Landwirte eher von günstigen Wohnverhältnissen, dem nicht vorhandenen Arbeitsweg und einer gewissen Selbstversorgung mit Nahrungsmitteln. Dafür nehmen sie vergleichsweise lange Arbeitszeiten und stärkere jährliche Schwankungen beim Arbeitsverdienst in Kauf.

Auch unter Berücksichtigung der Unterschiede bleibt der Abstand des Arbeitsverdienstes pro Familienarbeitskraft zum jeweiligen Vergleichseinkommen beträchtlich (**Abb. 9**). Die Differenz des Arbeitsverdienstes pro Familienarbeitskraft zum Vergleichseinkommen nimmt von der Talregion über die Hügelregion bis zur Bergregion zu. Dabei sind die Abstände zwischen den drei Regionen über die Jahre sowohl für das Vergleichseinkommen wie auch für den Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft ziemlich konstant. Allerdings ist die Differenz zwischen Tal- und Bergregion in der Landwirtschaft sowohl absolut wie auch relativ betrachtet um einiges grösser als in der übrigen Wirtschaft.

¹ Die Cairns-Gruppe besteht aus 14 Agrarexportländern: u. a. Argentinien, Brasilien, Chile, Kanada, Neuseeland und Uruguay.

B 2 POLITISCHES UMFELD DER BAUERNFAMILIEN

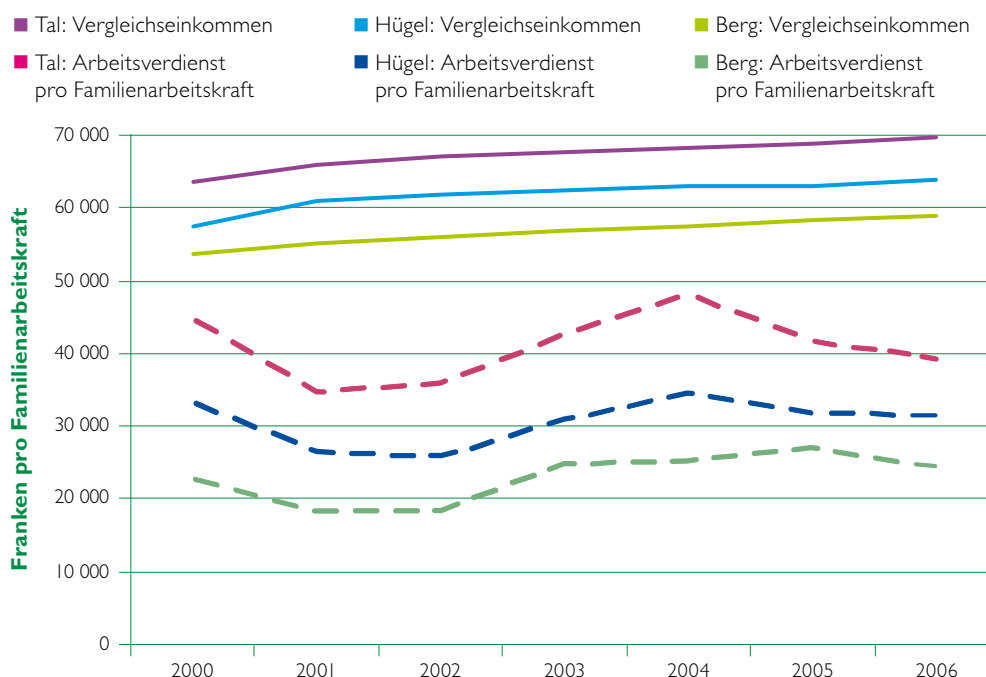
Die internationalen Entwicklungen wirken sich auf die wirtschaftlichen Aussichten der schweizerischen Landwirtschaftsbetriebe aus. Im Zentrum stehen die Verhandlungen in der Welthandelsorganisation (WTO), die bilateralen Verträge oder ein allfälliges Agrarfreihandelsabkommen mit der EU wie auch mögliche Freihandelsabkommen mit Drittländern. Bereits in der Vergangenheit wurde die Anpassungsfähigkeit der einheimischen Landwirtschaft auf die Probe gestellt. Selten aber kamen gleichzeitig so viele und so wichtige Herausforderungen auf sie

zu. Für die Landwirtschaft wird es äusserst wichtig sein, dass sie über genügend Zeit und Mittel verfügt, um sich ohne katastrophale soziale Folgen weiterentwickeln zu können.

Doha-Runde der WTO

Die Verhandlungen der Doha-Runde sind im Moment zum Stillstand gekommen. Dies nicht zuletzt wegen der Schwierigkeiten und der unterschiedlichen Vorstellungen im Agrardossier. Staaten der Cairns-Gruppe¹, die USA und eine Gruppe von Entwicklungsländern erwarten hohe Zollkonzessionen von den Industrieländern, um die Rahmenbedingungen für ihre Agrarexporte zu verbessern. Die EU, die Schweiz und eine Anzahl

Abbildung 9: Entwicklung des Arbeitsverdiensts pro Familienarbeitskraft und des Vergleichslohns vom Bundesamt für Statistik. Vergleich pro Jahr und Region für die Jahre 2000 bis 2006 (Median, nominale Werte); Quelle: BfS, ART Tänikon.





von weiteren Staaten fordern den Einbezug von nichthandelsbezogenen Anliegen, wie den Schutz von geografischen Herkunftsbezeichnungen oder die Deklarationspflicht in den Verhandlungen. Zusätzlich sind sie nur zu Zollkonzessionen² bereit, wenn die Existenz ihrer nationalen Landwirtschaft

nicht grundsätzlich in Frage gestellt wird. Vom geplanten Abbau der Marktstützung und der Exportsubventionen ist die Schweiz weniger stark betroffen als von den Zollkürzungen. Trotz den hohen Hürden und der momentanen Verhandlungspause steht eine multilaterale Lösung im Rahmen

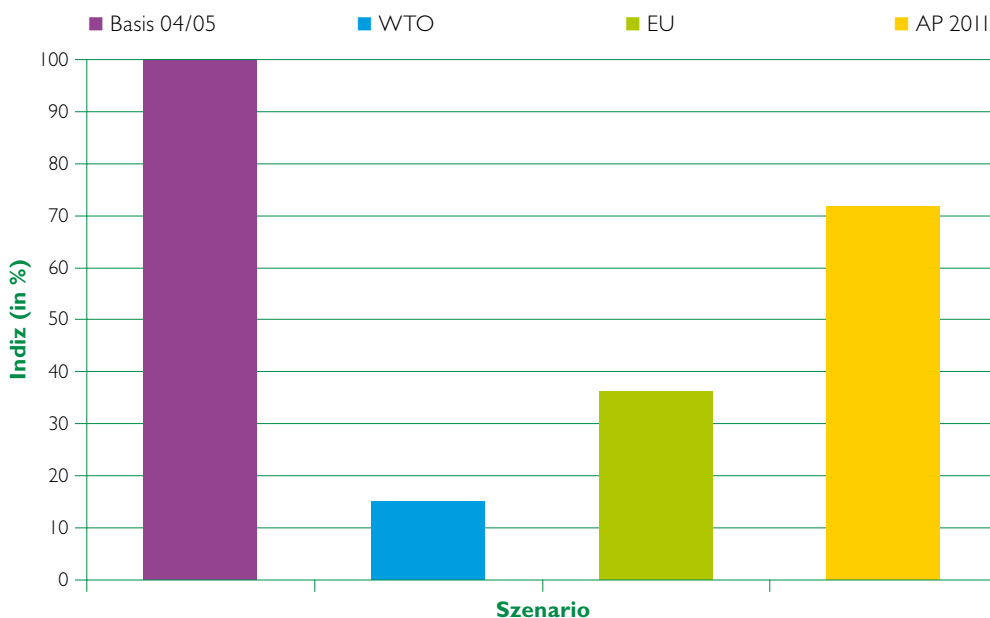
der WTO im Vordergrund. Zum Abschluss wird es aber voraussichtlich erst 2009 oder 2010 kommen.

Handelsbeziehung mit Europa

Bilaterale Verträge I und II im Bereich Landwirtschaft

Die bilateralen Verträge mit der EU sind ab 2007 umgesetzt und der Käsemarkt zwischen der Schweiz und der EU ist völlig frei. Entsprechend sind die Export- sowie die Importvolumina bei Käse leicht angestiegen. Im Bereich Obst, Früchte und Gemüse sind bis heute kaum Auswirkungen des Landwirtschaftsabkommens spürbar. Dafür haben die innenpolitischen Reformen der EU Folgen auf den schweizerischen Landwirtschaftssektor. Zum Beispiel übertrugen sich die Turbulenzen im Zuckermarkt der EU direkt auf die schweizerische Zuckerproduktion. Im Rahmen der Bilateralen II wurde das so genannte «Schoggigesetz» revidiert. Dabei wurden die angewandten Ausgleichsmechanismen³ zwischen den schweizerischen und europäischen Märkten für Agrar-Rohstoffe vereinfacht. Betroffen sind verarbeitete Agrarprodukte, welche die Rohstoffe Mehl, Milch, Milchpulver, Butter und Pflanzenfett enthalten.

Abbildung 10: Auswirkungen verschiedener Szenarien. Arbeitsverdienst je Familienarbeitskraft über alle Betriebe im Jahr 2015; Quelle: SBV.



Erklärung zur Abbildung 10

Die vom SBV berechneten Ergebnisse vergleichen die Wirkung von AP 2011 – 2015, WTO und EU mit der Basis 2004/2005. Die Abbildung zeigt den unterschiedlichen Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft in Abhängigkeit des Zeithorizonts und der jeweiligen Szenarien. Dabei wird eine angemessene strukturelle Anpassung (Vergrößerung der Betriebsflächen um 20% und Wegfall der 10% am wenigsten rentablen Betriebe) berücksichtigt. Grundsätzlich hat die AP 2011 für alle Betriebe eine Verringerung des Arbeitsverdiensts von 28% zur Folge. Das WTO-Szenario ergibt Einbussen von 85% und das EU-Szenario solche von 64%. Weiter wurde festgestellt, dass die Betriebe der Talregion stärker betroffen wären als jene in der Bergregion. Die extensive Tierproduktion und die Milchproduktion vermögen ihrerseits der Öffnung der Grenzen für landwirtschaftliche Produkte gegenüber der EU besser standzuhalten als die Pflanzen-, Schweinefleisch- oder Geflügelproduktion. Der Stand der Berechnungen beruht auf den Preisen bis Juni 2007, das heisst, spätere Preisentwicklungen wurden nicht berücksichtigt.

Mögliches Freihandelsabkommen für den Agrarsektor mit der EU

Eine grosse Herausforderung für die Schweizer Landwirtschaft würde ein allfälliges Agrarfreihandelsabkommen (AFHA) mit der

² Letzte Vorschläge, die auf den Verhandlungstisch kamen, gehen von einer Kürzung von mindestens 50% der Zolltarife aus.

³ Es handelt sich dabei um die Aktualisierung des 2. Protokolls des Freihandelsvertrags von 1972.



EU darstellen. Die gravierenden wirtschaftlichen Auswirkungen würden zu den absehbaren Konsequenzen der aktuellen Agrarpolitik (AP 2011) und im Fall eines Abschlusses der Doha-Runde zu denjenigen der WTO hinzukommen. Die **Abbildung 10** zeigt die Wirkung der verschiedenen Szenarien auf. Dazu wird der Arbeitsverdienst in Schweizer Betrieben mit den eingesetzten Familienarbeitskräften in Relation gesetzt (siehe auch Erklärung im Kasten).

Freihandelsabkommen mit Drittstaaten

Zahlreiche, meistens im Rahmen der EFTA abgeschlossene Freihandelsabkommen mit Drittstaaten sind entweder schon umgesetzt⁴ oder in Verhandlung⁵. Weitere sind absehbar. Der Bundesrat nimmt im Moment bezüglich Freihandelsabkommen eine sehr offensive Haltung ein. Demnächst könnten sogar Verhandlungen mit den «BRIC»-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) aufgegleist werden. Diese Länder zeichnen sich durch eine aufstrebende, schnell wachsende Volkswirtschaft aus. Der Bund will abklären, ob spezielle bilaterale Vereinbarungen zur Erleichterung des wirtschaftlichen Austauschs möglich und sinnvoll wären. Würden landwirtschaftliche Produkte in solche bilaterale Vereinbarungen integriert, so könnte dies für die schweizerische Landwirtschaft hohe Einbussen bringen. Im

⁴ Abgeschlossen sind die Freihandelsabkommen mit Ägypten, Chile, Israel, PLO, Jordanien, Kroatien, Libanon, Marokko, Mazedonien, Mexiko, SACU (Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika, Swasiland, Singapur, Südkorea, Tunesien, Türkei, Kanada und Färöer-Inseln).

⁵ Verhandlungen laufen zurzeit mit Thailand, den Golfstaaten (Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, Arabische Emirate) und Japan. Der Bund überprüft momentan die Machbarkeit eines Freihandelsabkommens mit Algerien, Indonesien, Peru und Kolumbien.

Rahmen der Revision der Verordnung über die Präferenzzollansätze wurden alle Zölle und mengenmässigen Einschränkungen auf Agrarprodukte aus den am wenigsten entwickelten Ländern per 1. März 2007 abgeschafft. Diese Konzessionen des Bundes berücksichtigen strategische Produkte wie Zucker oder Bruchreis, bei denen der vollständige Abbau auf September 2009 verschoben wurde.

Entwicklung des Weltmarkts

Noch ist nicht absehbar, wie sich die Weltlandwirtschaft entwickeln wird. Hält das Bevölkerungswachstum an? Nimmt die Nachfrage nach Biotreibstoffen und Agrarrohstoffen weiter zu, sodass die Tendenz zu steigenden Agrarpreisen bestehen bleibt? Führt der Klimawandel zu mehr Extremsituationen und damit zur Beeinträchtigung der landwirtschaftlichen Produktion in weiten Teilen der Welt? Das alles ist schwer vorauszu sehen. Unter Berücksichtigung der Entwicklungen der Kaufkraft und der Konsumgewohnheiten in den Schwellenländern sowie der Entwicklung der Nachfrage für Biotreibstoffen schätzen die Organisation für Ernährung und Landwirtschaft (FAO) und die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), dass die Preise der Agrarrohstoffe in den nächsten zehn bis fünfzehn Jahren um 30 bis 50% steigen. Bereits heute nehmen die Reserven an Nahrungsmitteln weltweit stetig ab. Die Getreidevorräte sind in den letzten zehn Jahren um die Hälfte gesunken. Im Jahr 1997 waren 120 Verbrauchstage vorrätig, 2007 waren es noch 50. Die Entwicklung dieser Teilaspekte beeinflusst die Voraussetzungen für die Agrarverhandlungen in der WTO und darf nicht vernachlässigt werden.

Nationale Politik

Agrarpolitik (AP)

Das Parlament hat die bundesrätlichen Reformvorschläge zur AP 2011 in den Kernelementen zu Gunsten der Landwirtschaft korrigiert. Der Zahlungsrahmen wurde um 150 Millionen Franken erhöht, wichtige Verbesserungen wurden bei der Milchpreisstützung vorgenommen und die Versteigerung der Zollkontingente für Kartoffeln abgelehnt. Bei den Produktionskosten hat das Parlament durch die Zulassung von Parallelimporten für landwirtschaftliche Produktionsmittel und Investitionsgüter ein wichtiges Zeichen gesetzt. Zudem werden die zentralen Pfeiler im bäuerlichen Bodenrecht weitergeführt. Die agrarpolitische Diskussion ist aber mit der AP 2011 nicht abgeschlossen: Die Bauernfamilien stehen mittel- und langfristige weitere Herausforderungen. Prinzipiell sollte bei der nächsten Agrarreform, neben Verbesserungen der Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft, das Direktzahlungssystem im Zentrum stehen. Das heutige System wird von verschiedenen Seiten kritisiert und vieles spricht für eine Überarbeitung.

Regionalpolitik

Die grosse Reform der Regionalpolitik ist seit 2006 unter Dach. Das Ziel der neuen Regionalpolitik, die Stärkung der regionalen Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit, soll anhand von drei strategischen Ausrichtungen erreicht werden: die Förderung von Initiativen, Programmen und Projekten zur Stärkung der Innovationskraft, die Stärkung der Kooperation und die Nutzung von Synergien zwischen Regionalpolitik und raumwirksamen Sektoralpolitiken des Bundes sowie der Aufbau eines integralen Wissens-





systems Regionalentwicklung. Diese «neue Regionalpolitik» soll sich positiv auf das Berggebiet, den ländlichen Raum allgemein und die Grenzregionen auswirken.

Raumplanung

Im Rahmen der letzten Revision des Raumplanungsgesetzes wurde die Energiegewinnung aus Biomasse vereinfacht (z. B. Biogasanlagen) und die Auflagen für die Paralandwirtschaft (innere Aufstockung oder landwirtschaftsnahe Nebenbetriebe) wurden gelockert. Die Revision erweitert damit die Möglichkeiten, im paralandwirtschaftlichen Bereich Gebäude umzunutzen und neu auch zu erweitern.

Energiepolitik

Die Revision der Energie- und Stromversorgungsgesetze öffnet für die Landwirtschaft neue Türen. Dies besonders für die Gewinn-

nung von Energie aus Biomasse und deren Abfällen oder aus Solar- und Windanlagen. Neu sind Netzbetreiber verpflichtet, die gesamte Elektrizität, die aus Neuanlagen gewonnen wird, abzunehmen und zu vergüten. Die Mehrkosten für den Ökostrom werden durch die Netztarife auf die Strompreise überwältigt. Das vom Parlament verabschiedete Mineralölsteuergesetz sieht vor, Biotreibstoffe fiskalisch zu fördern und inländische Produkte bei der Beimischung prioritär zu berücksichtigen.

Fazit

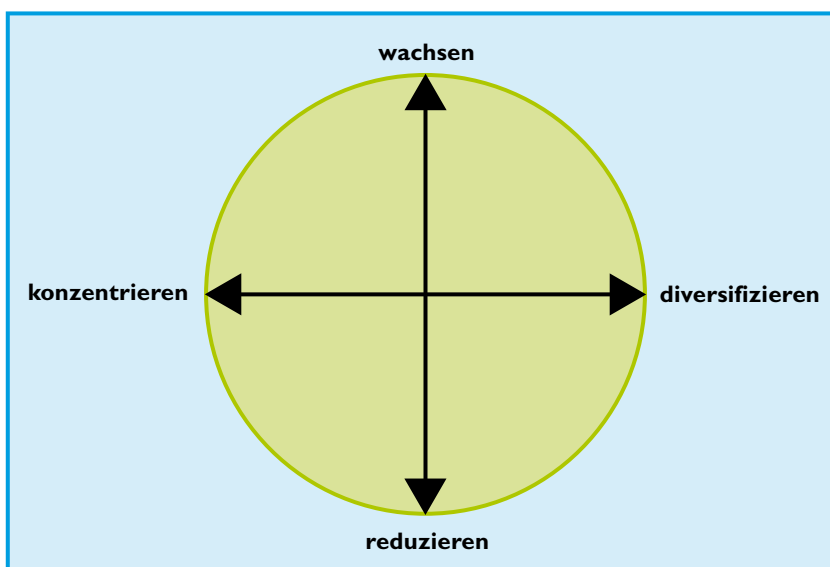
Die Zukunft der Bauernfamilien der Schweiz hängt von internationalen und nationalen Entwicklungen ab. Der Reformdruck auf die Schweizerische Landwirtschaft bleibt hoch. Sei es als Folge des Abschlusses der WTO-Verhandlungen, eines Agrarfreihandelsabkommens mit der EU oder allfälliger

weiterer bilateraler Freihandelsabkommen. Trotz steigender Weltmarktpreise müssen weitere beträchtliche Preissenkungen in Kauf genommen werden. Mit Ausnahme eines allfälligen Agrarfreihandelsabkommens mit der EU kommt es zu einseitigen Einnahmehinbussen ohne Kompensationsmöglichkeiten (z. B. Kostenreduktionen). Wegen der hohen Produktionskosten in der Schweiz und der damit verbundenen höheren Produktpreise werden es die Schweizer Bauernfamilien schwer haben, sich bei einer weiteren Liberalisierung der Märkte national oder international durchzusetzen.

Die bäuerlichen Betriebe müssen die Chancen «packen», die die inländische Gesetzgebung bietet. Die AP 2011 stellt mittelfristig einen relativ sicheren Sockel dar. Zukünftig könnte aber das Direktzahlungssystem angepasst werden. Es ist möglich, dass die Beiträge je nach Zielvereinbarung reduziert oder ausgedehnt und die Beiträge für landwirtschaftliche Leistungen je nach gesellschaftlicher Nachfrage gestrichen oder aufgestockt werden. Die Akteure der Landwirtschaft müssen möglichst frühzeitig neue oder alte Bedürfnisse der Gesellschaft erkennen und das richtige Angebot liefern.

Von besonderer Bedeutung ist die Entwicklung der allgemeinen Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft. Um Einkommen längerfristig zu sichern, werden Landwirtinnen und Landwirte vermehrt alternative oder ergänzende Aktivitäten aufnehmen. Dabei wird auch die Bedeutung des Einkommens über einen Nebenerwerb in- oder ausser-

Abbildung II: Betriebsentwicklungsstrategien für die landwirtschaftliche Produktion. Eigene Darstellung in Anlehnung an Lehmann



6 Lehmann, Bernhard zitiert in Eggenschwiler, Christophe, (2002), «Stratégies d'adaptation des exploitations agricoles suisses dans le cadre de l'évolution de la politique agricole», Dissertation, ETH Zürich, S. 21.



halb des Landwirtschaftsbetriebs zunehmen. Diesbezüglich bieten die neuen Gesetzesanpassungen im Rahmen der Agrarpolitik, der Raumplanung, der Energiepolitik oder der Regionalpolitik neue Chancen, aber auch neue Herausforderungen. Die so genannten Paralandwirtschaft wird zukünftig an Bedeutung gewinnen. Im **Teil C** dieses Situationsberichtes werden exemplarisch entsprechende Möglichkeiten vorgestellt.

B 3 BETRIEBSENTWICK- LUNGSSTRATEGIEN

Seit Jahren sind die Einkommen und Arbeitsverdienste für viele Bauernfamilien unbefriedigend. Dies wie auch die Anforderungen der nationalen Agrarpolitik und der internationalen Vereinbarungen verlangen von jedem einzelnen Landwirtschaftsbetrieb eine Erfolg versprechende Entwicklungsstrategie. Im Folgenden wird versucht, mögliche Entwicklungsstrategien zu definieren. Dabei sind starke Vereinfachungen notwendig. In Anlehnung an Lehmann 1998⁶ können vier verschiedene Strategieansätze (**Abb. 11**)

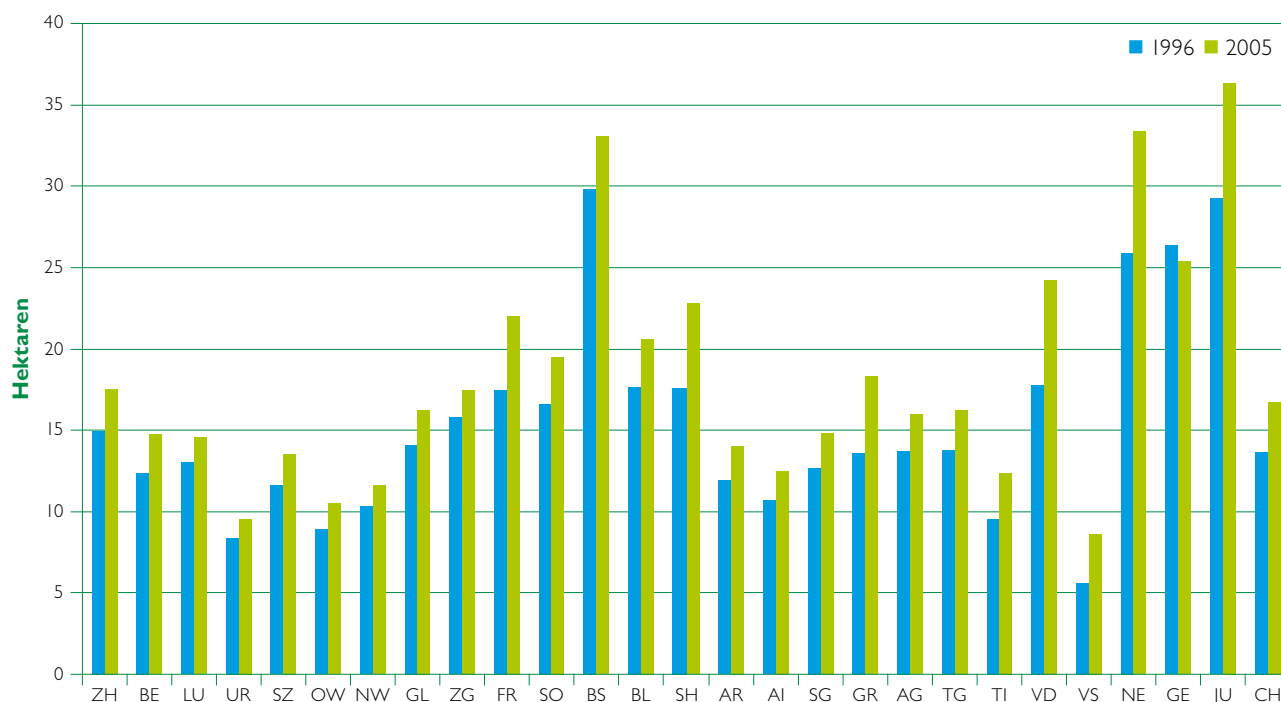
unterschieden werden: Wachstum, Konzentration, Diversifikation und Reduktion in Kombination mit ausserlandwirtschaftlichem Zusatzerwerb.

Im Einzelfall werden diese Strategien oft kombiniert, beispielsweise Flächenwachstum mit Konzentration oder Konzentration mit Reduktion.

Wachstum

Das betriebliche Wachstum wird hier als Flächenwachstum verstanden. Dabei kommt dem unabdingbaren Produktionsfaktor Boden eine Schlüsselstellung zu. Die Betriebs- bzw. Bestandesgrösse ist von entscheidender

Abbildung 12: Veränderung der landwirtschaftlichen Nutzfläche je Betrieb. Durchschnittliche landwirtschaftliche Nutzfläche in den einzelnen Kantonen in den Jahren 1996 und 2005; Quelle: BfS, SBV.





Bedeutung für das Kostenniveau. Betriebe mit ungünstigen betrieblichen Strukturen weisen meist höhere Produktionskosten je erzeugte Produktions- oder Dienstleistungseinheit auf. Solche Betriebe erreichen eine unzureichende Faktorentscheidung. Das heisst, weder Arbeit noch das eingesetzte Kapital werden angemessen entschädigt. Die Nutzung des technischen Fortschritts erfordert in der Regel ebenfalls ein betriebliches Wachstum, weil er meist nur ab einem bestimmten Nutzungsumfang effizient angewendet werden kann.

Viele Betriebe haben sich das Ziel gesetzt, ihre Betriebsstruktur zu verbessern und zusätzliche Fläche zu nutzen. Es besteht daher ein ausgeprägter Verkäufermarkt und grosse Nachfrage nach Pachtland.

Wenn kleinere Betriebe aufgeben, und ihr gesamtes Land nicht mehr landwirtschaftlich genutzt wird, dann steigt die statistische Durchschnittsgrösse der verbleibenden Betriebe, allerdings ohne dass diese Betriebe wirklich grösser werden. Von 1996 bis 2005 haben 18 406 Betriebe mit einer landwirtschaftlichen Nutzfläche von schätzungsweise 134 100 Hektaren aufgegeben. Wäre diese Fläche weggefallen, wäre die statistische durchschnittliche Betriebsgrösse dennoch von 13,62 auf 14,91 Hektaren je Betrieb gewachsen. Tatsächlich ist die landwirtschaftlich genutzte Fläche jedoch von 1996 bis 2005 «lediglich» um rund 17 800 Hektaren vermindert worden. Die restlichen rund 116 000 Hektaren der von den «verschwundenen» Höfe aufgegebenen Fläche (das entspricht 11% der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche der Schweiz)

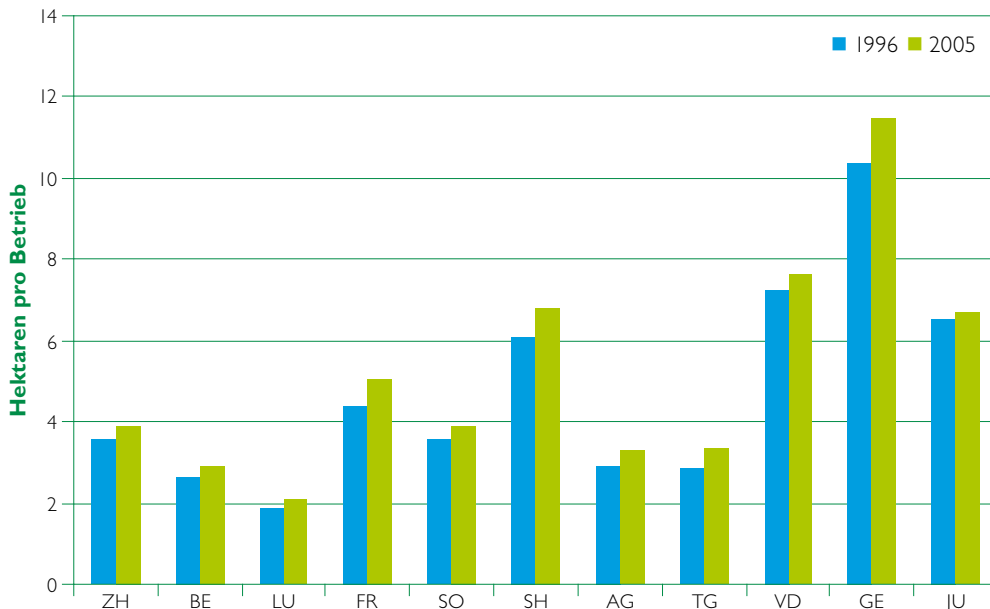
haben zum effektiven Wachstum der verbleibenden Betriebe beigetragen.

Deshalb konnten viele Betriebe effektiv wachsen und ihre Betriebsfläche vergrössern. Statistisch kann dies anhand der durchschnittlichen landwirtschaftlichen Nutzfläche je Betrieb gezeigt werden. Diese ist in den Jahren von 1996 bis 2005 im schweizerischen Mittel um 23% auf 16,74 Hektaren gewachsen. Die nach Kantonen gegliederte Darstellung zeigt, dass sich die Betriebe in allen Kantonen, ausser im Kanton Genf, vergrössert haben. Dies unabhängig von der bestehenden Betriebsstruktur. Die stärksten prozentualen Flächenzunahmen, 24% oder mehr, sind in den Westschweizer Kantonen sowie in Schaffhausen und Graubünden festzustellen. In den übrigen Deutschschweizer Kantonen reicht die Spanne von 10 bis 19% Wachstum. Genf ist ein Sonderfall. Einerseits haben in der betrachteten Periode «nur» 4% der Betriebe die Produktion aufgegeben, andererseits sind in den 9 Jahren nicht weniger als 7,5% der Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung entzogen worden (**Abb. 12**).

Da die landwirtschaftliche Nutzfläche unvermehrbar ist, sind dem Flächenwachstum enge Grenzen gesetzt. Viele Bauernfamilien wenden die Wachstumsstrategie auf Betriebszweigebene an. Dabei kann sie jedoch selten für sich allein und meist nur in Kombination mit der Konzentrations- und/oder Reduktionsstrategie realisiert werden.

Seit 1998 ist der Anbau von Brotweizen um rund 13% zurückgegangen. Teilweise geschah dies zu Gunsten von Futterweizen. Trotzdem haben die Produzenten von Brotweizen die durchschnittliche Anbaufläche um rund 11% gesteigert. Die **Abbildung 13**

Abbildung 13: Entwicklung der Brotweizenfläche. Anbaufläche pro Pflanzler in Kantonen mit mindestens 2000 Hektaren Weizen; Quelle: BfS, SBV.





zeigt die Entwicklung in den Kantonen mit einer Mindestanbaufläche von 2000 Hektaren Brotweizen.

Der Deckungsbeitrag einer Hektare Zuckerrüben erreichte im Mittel der drei Jahre 2003 bis 2005 rund das Dreifache desjenigen von Weizen. Zuckerrüben können sich daher zur betriebsinternen Aufstockung eignen. Dies haben offensichtlich viele Betriebe nutzen können. Von 1995 bis 2005 ist die durchschnittliche Anbaufläche von Zuckerrüben um 46% gestiegen.

Die betriebsinterne Aufstockung kann auch in der Tierhaltung vorgenommen werden. Allerdings ist die Anzahl der raufutterver-

zehrenden Tiere an die verfügbare Raufutterfläche gebunden. Die Entwicklung des durchschnittlichen Kuhbestandes je Betrieb zeigt, dass dieser in lediglich sechs Jahren von 1999 bis 2005 durchschnittlich um 20% angestiegen ist (Abb. 14).

Noch eindrücklicher ist die Entwicklung der durchschnittlichen Milchkontingente je Betrieb. Diese haben sich zwischen 1995/96 und 2005/06 von 66 341 Kilogramm auf 100 761 Kilogramm, das heisst um 51,9%, erhöht. Geflügel und Schweine kommen seit langem zur betriebsinternen Aufstockung zum Zug. Dies ist auch in den letzten Jahren nicht anders geworden. Besonders augenfällig wird dies anhand der Mutter-

schweine. Von 1996 bis 2005 ist der durchschnittliche Mutterschweinbestand je Halter um nicht weniger als 76% gewachsen (Abb. 15).

Konzentration

Konzentration zielt darauf ab, die betrieblichen Aktivitäten vollständig oder schwerpunktmässig auf Betriebszweige auszurichten, die am besten beherrscht werden und/oder am besten geeignet erscheinen, um eine möglichst hohe Wertschöpfung zu erzielen. Die Strategie zur Konzentration steht häufig mit einer Wachstumsstrategie oder mit einer Reduktionsstrategie in direktem Zusammenhang. Konzentration auf einzelne Kulturen kann zusätzliche Flächen erfordern,

Abbildung 14: Entwicklung der Milchkuhbestände.

Durchschnittlicher Bestand pro Halter in Kantonen mit mindestens 15 000 Milchkühen; Quelle: BFS, SBV.

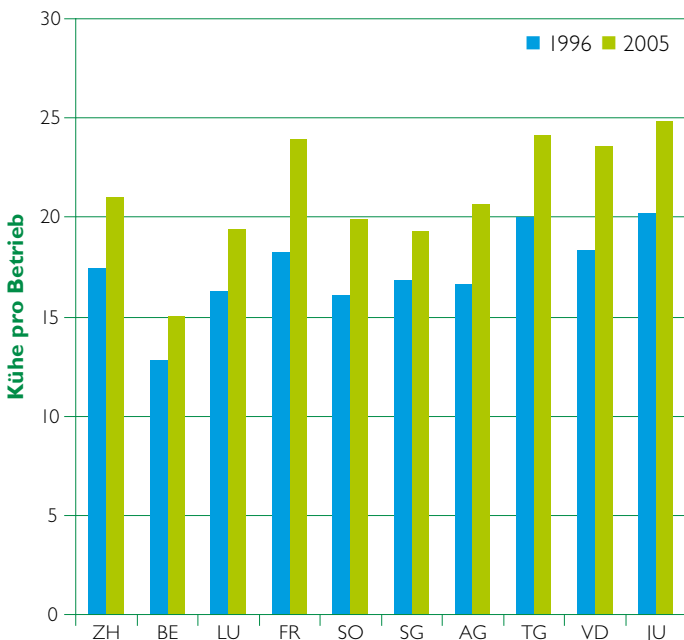
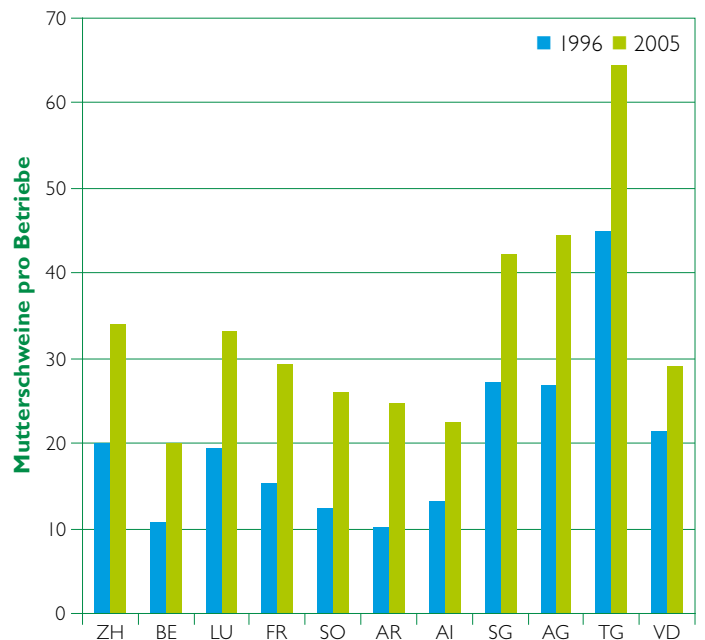


Abbildung 15: Entwicklung der Mutterschweinbestände.

Durchschnittlicher Bestand pro Halter in Kantonen mit mindestens 2000 Mutterschweinen; Quelle: BFS, SBV.





insbesondere wenn die ins Auge gefassten Kulturen extensiv sind und nur eine geringe Wertschöpfung je Flächeneinheit erlauben. Konzentration kann aber auch die Aufgabe von Flächen bedeuten. Ebenso kann die Konzentration auf einzelne Tiergattungen sowohl zusätzlichen Flächenbedarf auslösen als auch die Aufgabe von Tierhaltungen oder Flächen mit sich bringen.

Konzentration kann sich auf praktisch alle Bereiche der landwirtschaftlichen Produktion oder der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen beziehen.

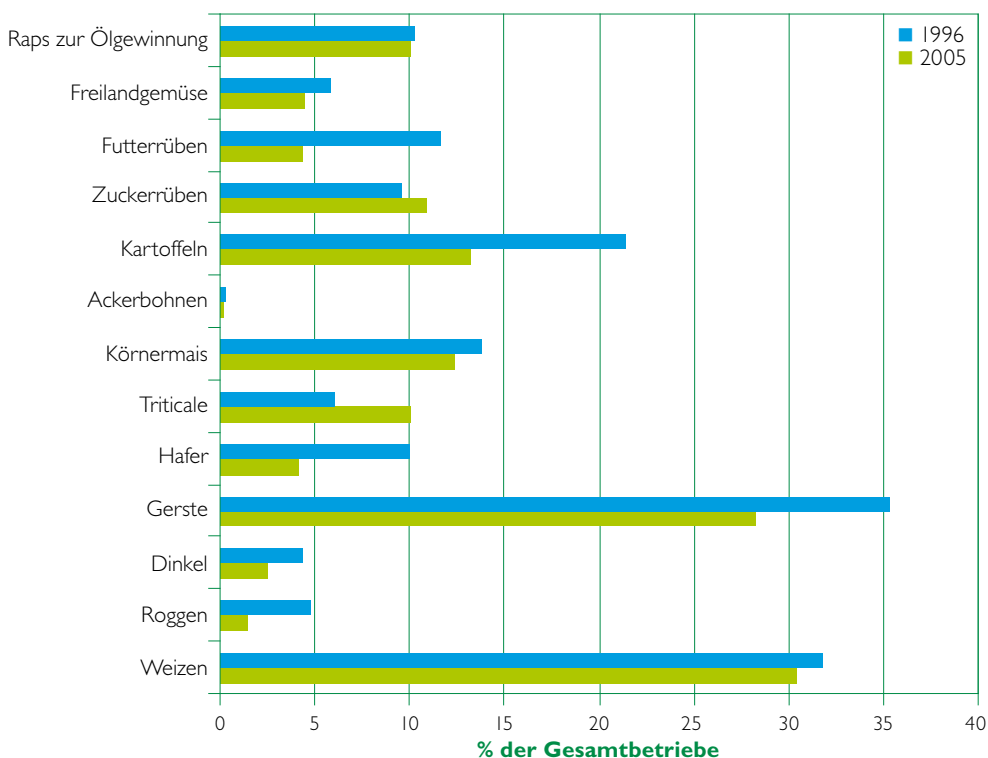
Vielfach konzentrieren sich Betriebe beispielsweise auf den Anbau von Spezialkulturen, wie Beeren, Obst, Reben, Medizinalpflanzen, Gewürzkräutern, auf die Haltung von ausgewählten Tierarten, wie Milchrindern, Milchschaafen, Milchziegen, Kameliden, Reittieren, Muttertieren, Mastrindern, Zuchtschweinen, Mastschweinen, Legehühnern oder auf Dienstleistungen im betrieblichen Kontext, wie Seminar- und Ferienangebote, Hauslieferungen oder einen Hofladen.

Der Konzentrationsstrategie fallen Kulturen zum Opfer, die eine weniger grosse Bedeu-

tung haben, oder solche, die mit einem besonders grossen Aufwand verbunden sind. Als Beispiel hiefür kann der Kartoffelanbau dienen. Von 1996 bis 2005 hat nahezu die Hälfte der Pflanzler (49,9%) den Kartoffelanbau aufgegeben. Die **Abbildung 16** zeigt, wie viele von jeweils 100 Landwirtschaftsbetrieben in den beiden betrachteten Jahren eine bestimmte Kultur angebaut haben. Die Darstellung veranschaulicht den Konzentrationsprozess sehr eindrücklich. Einzig Triticale und Zuckerrüben wurden 2005 von mehr Betrieben kultiviert als 1996.

Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich auch in der Tierhaltung. Aufgegeben werden in erster Linie kleinere Rinder-, Kälber-, Schweine- und Geflügelmasten.

Abbildung 16: Entwicklung der Landwirtschaftsbetriebe mit Anbau von bestimmten Kulturen. Anteil an den Gesamtbetrieben in den Jahren 1996 und 2005; Quelle: BfS, SBV.



Konzentration ist oft mit Spezialisierung und Professionalisierung verbunden. Ein Beispiel dazu ist die Rindviehzucht: Das ursprüngliche Dreinutzungstier (Milch, Fleisch, Arbeit) ist nach und nach durch das Zweinutzungstier (Milch, Fleisch) und schliesslich durch das reine Milch- oder Fleischtier ersetzt worden. Die innerhalb von zehn Jahren von 4512 Kilogramm auf 5422 Kilogramm gestiegene verkaufte Milchmenge je Kuh und Jahr ist das Ergebnis davon.

Diversifikation

Bei der Diversifikation geht es darum, Mehrwerte aus zusätzlichen Tätigkeiten im Umfeld der Urproduktion zu schöpfen. Horizontale Diversifikation bezeichnet die Aufnahme eines zusätzlichen Produkts der gleichen Wirtschaftsstufe in die Produktpalette. Diese Art der Diversifizierung war lange die Strategie von kleinflächigen Landwirtschaftsbetrieben, die durch innerbetriebliche Aufstockung mit arbeits- und



flächenintensiven Produktionszweigen, wie Gemüse-, Intensivobstbau, Schweine- und Geflügelhaltung, zusätzliche Einkommensmöglichkeiten erschlossen.

Die vertikale Diversifikation orientiert sich an der Wertschöpfungskette und meint die Erweiterung der Tätigkeit auf eine vor- und/oder nachgelagerte Wirtschaftsstufe. Damit wird versucht, einen Teil der in den vor- und/oder nachgelagerten Stufen generierten Wertschöpfung auf den Bauernbetrieb zu holen. Als klassisches Beispiel kann der Direktverkauf der Erzeugnisse des Betriebes an die Konsumenten genannt werden.

Die Erweiterung des Produktionsprogramms um Produkte, die für das Unternehmen völlig neu sind und in keinem technischen oder wirtschaftlichen Zusammenhang mit den bisherigen Produkten stehen, wird als laterale Diversifikation bezeichnet. Darunter fällt beispielsweise das Angebot von Bauernhofferien, die Aufnahme eines Kunsthandwerks oder die Betreuung von Kleinkindern.

Die Diversifikation hat in den vergangenen Jahren in der Landwirtschaft an Bedeutung gewonnen. Sie bildet daher den Schwerpunkt im vorliegenden Situationsbericht (Teil C). Einen Überblick gibt ausserdem **Abbildung 17**.

Die am weitesten verbreiteten Diversifikationsmassnahmen sind der Direktverkauf (20,8%), die Ausführung von Lohnarbeiten (15,4%) und die Verarbeitung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen (14,5%).

Reduktion und nichtlandwirtschaftlicher Zuerwerb

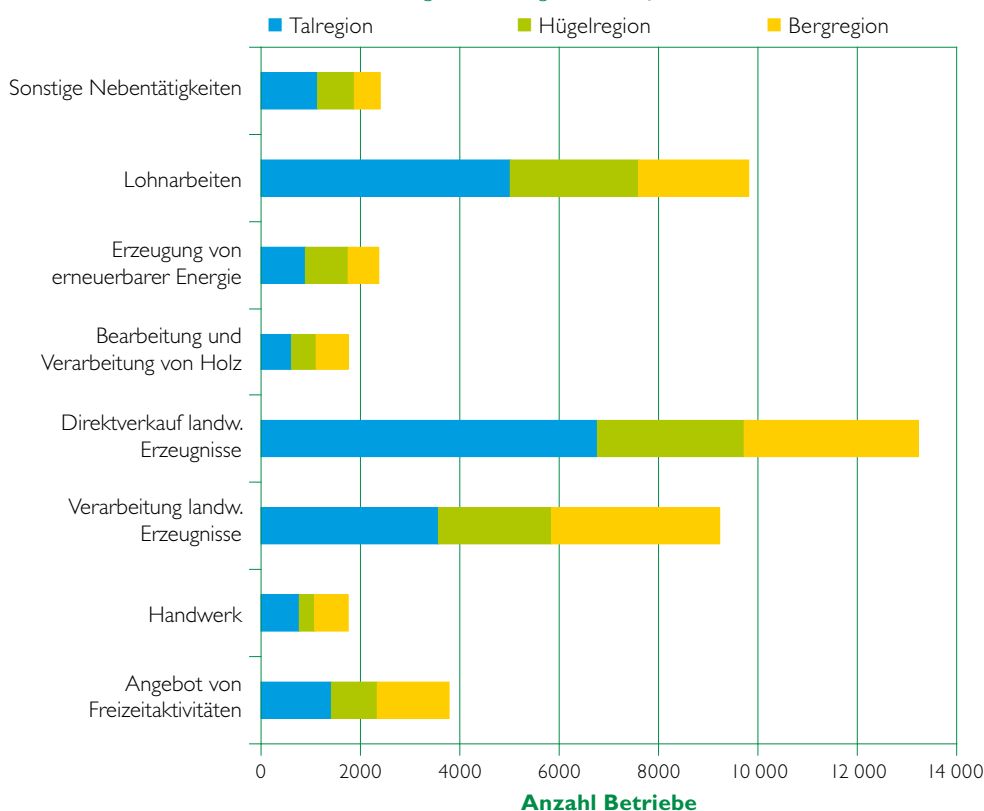
Der Produktionsfaktor Arbeit ist in nichtlandwirtschaftlichen Wirtschaftssektoren im Allgemeinen besser abgelingen als in der landwirtschaftlichen Produktion. In der Strategie Reduktion wird deshalb die Landwirtschaft zurückgefahren und die freiwerdende Arbeitskapazität in einem anderen Zweig der Volkswirtschaft eingesetzt. Meist geht mit dieser Strategie die Konzentration auf arbeitsexensive Produktionszweige, wie Mutterkuhhaltung, extensive Wiesenutzung usw., einher.

Statistisch ist die Häufigkeit dieser Strategiewahl mit den vorhandenen Daten nicht vollständig belegbar. Die Zahl der Landwirtschaftsbetriebe, die nebenberuflich geführt werden, hat in der Zeitspanne von 1996 bis 2005 um rund 5800 oder 25% abgenommen. Dies ist jedoch lediglich die Differenz zwischen der Anzahl aufgegebenen und der neu dazu gekommenen Nebenerwerbsbetriebe.

Die Anzahl aufgegebenen Nebenerwerbsbetriebe, die bis 2005 aus der Statistik verschwunden sind, beträgt mindestens

Abbildung 17: Bedeutung der Varianten der innerbetrieblichen Diversifikation.

Unterschiede zwischen den verschiedenen Regionen bezogen auf das Jahr 2005; Quelle: BfS, SBV.





7900. Das entspricht mehr als der Hälfte der 1996 gezählten Nebenerwerbsbetriebe mit bis zu fünf Hektaren. Für diese Betriebe war der ausserlandwirtschaftliche Nebenerwerb lediglich eine Zwischenstufe zum vollständigen Ausstieg.

Die Nebenerwerbsstrategie wurde in der betrachteten Periode auch von grösseren Betrieben angepeilt. In den Grössenklassen ab fünf Hektaren sind 2100 zusätzliche Betriebe, oder 25% aller Betriebe dieser Grössenklasse, neu dazugekommen. Da angenommen werden kann, dass auch Betriebe dieser Grössenklassen ganz aufgegeben worden sind, ist die Anzahl neu dazugekommener Nebenerwerbsbetriebe wohl wesentlich grösser.

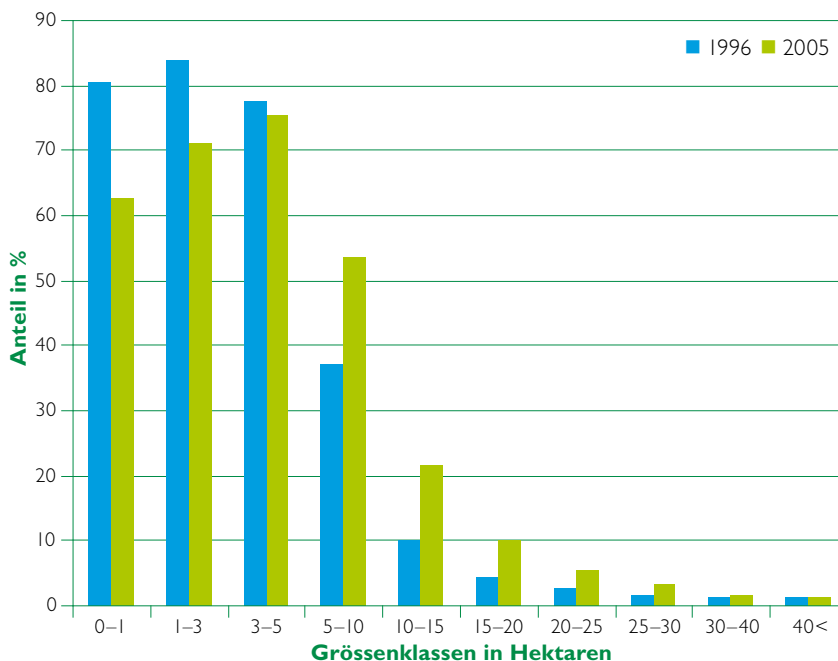
Der prozentuale Anteil der nebenberuflich geführten Betriebe ist bei den flächenmässig kleinsten Betrieben am grössten. Von den Betrieben bis zehn Hektaren Nutzfläche werden mehr als die Hälfte nebenberuflich geführt. Stark zugenommen hat der Anteil aber auch bei grösseren Betrieben. Von 1996 bis 2005 hat er sich in allen Betriebsgrössenklassen von zehn bis dreissig Hektaren nahezu verdoppelt. Dies zeigt, dass sich die kritische Grösse für die Überlebensfähigkeit sowohl von Haupt- als auch von Nebenerwerbsbetrieben in den letzten Jahren nach oben verschoben hat. In der Praxis kommt dies oft beim Generationenwechsel zum Ausdruck, indem Nebenerwerbsbetriebe von der jüngeren Generation gar nicht mehr und Haupterwerbsbetriebe nur

noch als Nebenerwerbsbetriebe weitergeführt werden (**Abb. 18**).

Die Reduktion des Anteils bei den kleinsten Betrieben dürfte mit der Konzentrations- und Diversifikationsstrategie zusammenhängen, indem in dieser Grössenklasse längerfristig nur spezialisierte und gut diversifizierte hauptberuflich geführte Betriebe am Leben bleiben.

Abbildung 18: Entwicklung des Anteils der Nebenerwerbsbetriebe.

Anteil nebenberuflich geführter Betriebe nach Grössenklassen in den Jahren 1996 und 2005; Quelle: BfS, SBV.







Teil A
Teil B
Teil C
Anhang





Teil C: Neue Einkommen durch Paralandwirtschaft

38

Die stetig sinkenden Preise für Landwirtschaftsprodukte sowie die laufenden politischen Veränderungen im Agrarumfeld lassen die Bauernfamilien nach neuen Einkommensmöglichkeiten ausserhalb der traditionellen Nahrungsmittelproduktion, aber dennoch auf dem Betrieb Ausschau halten. So entstehen neue und innovative Betriebszweige. In diesem Teil des Situationsberichts steht die so genannte Paralandwirtschaft im Zentrum: Agrotourismus, Verarbeitung und Vermarktung, Umwelt- oder Sozialdienstleistungen wie auch Dienste für die Landwirtschaft. Zuerst wird dieses neuere Angebot der Landwirtschaft in Theorie und Zahlen und schliesslich anhand von vier Betriebsporträts vorgestellt.

C I PARALANDWIRTSCHAFT

Die Darstellung des aktuellen Umfelds und dessen Herausforderungen für die Bauernfamilien führte im vorangehenden Kapitel zu den verschiedenen Betriebsentwicklungs-

strategien. Dabei ist zu beachten, dass nicht alle Strategien für jeden Betrieb eine realistische Option darstellen. Die Möglichkeiten richten sich nach der geografischen Lage, der aktuellen Betriebsstruktur und den Stärken der Betriebsleiterfamilie. Die Strategie «Wachsen» setzt verfügbare Flächen in der Nachbarschaft und finanzielle Mittel voraus. Durch das laufende Verschwinden von Landwirtschaftsland wird die Problematik noch verschärft. «Reduzieren» auf der anderen Seite ist nur dort möglich, wo ausserhalb der Landwirtschaft eine Nachfrage an Arbeitskräften besteht. Bauernfamilien, für welche weder «Wachsen» noch «Reduzieren» eine Option ist, versuchen durch «Konzentration», «Diversifikation» oder eine Kombination von Betriebsentwicklungsstrategien mehr Wertschöpfung auf den Hof zu bringen. Oft bleibt als Alternative, sich in einem Nischenmarkt oder im Dienstleistungssektor zu positionieren. Wie schon im letzten Kapitel beschrieben, hat die Entwicklungsstrategie «Diversifikation» an Bedeutung gewonnen. Vermehrt weiten Bauernfamilien ihr Tätigkeitsfeld aus, indem sie Aktivitäten in enger Verbindung mit

der Landwirtschaft ausführen. Diese innerbetriebliche Diversifikation kann in horizontale, vertikale oder laterale Diversifikation unterteilt werden. In allen Fällen wird oft auch von «paralandwirtschaftlichen Aktivitäten» oder schlicht «Paralandwirtschaft» gesprochen.

Für eine Mehrzahl der Betriebe der Schweizer Landwirtschaft stellt diese nicht die Hauptaktivität oder Hauptleistung dar. Wie die **Tabelle 2** zeigt, sind die Nebeneinkommen aus der innerbetrieblichen Diversifikation⁷, also aus der Paralandwirtschaft, aber ein wichtiges Standbein vieler landwirtschaftlicher Betriebe. Aus diesem Grund steht die Paralandwirtschaft in diesem Kapitel im Zentrum. In einem ersten Schritt wird die Paralandwirtschaft definiert und in fünf Bereiche unterteilt. Anhand dieser Unterteilung wird die Situation der Paralandwirtschaft mit Fakten und Zahlen aufgezeigt. Der zweite Teil stellt Beispiele mit verschiedenen paralandwirtschaftlichen Tätigkeitsfeldern vor. Vier Landwirtschaftsbetriebe, die neben der Nahrungsmittelproduktion noch Paralandwirtschaft betreiben, werden porträtiert. Abschliessend wird ein Fazit gezogen.

Tabelle 2: Übersicht zu den paralandwirtschaftlichen Tätigkeiten. Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe mit Nebeneinkommen aus der Paralandwirtschaft in den einzelnen Regionen im Jahr 2005; Quelle: BfS, Eidg. landw. Betriebszählung.

Nebentätigkeit	Alle Regionen	Talregion	Hügelregion	Bergregion
Angebot von Freizeitaktivitäten	3771	1420	915	1435
Handwerk	1756	754	312	690
Verarbeitung landw. Erzeugnisse	9237	3574	2260	3404
Direktverkauf landw. Erzeugnisse	13229	6756	2966	3508
Bearbeitung und Verarbeitung von Holz	1740	605	504	632
Erzeugung von erneuerbarer Energie	2361	897	860	604
Lohnarbeiten	9802	5006	2588	2207
Sonstige Nebentätigkeiten	2386	1153	727	506

Begriffserklärung – Definition

In der Schweizer Landwirtschaft ist der Begriff «Paralandwirtschaft» bereits stark verankert. Dieser Begriff kann wörtlich analysiert, allgemein umschrieben oder durch eine abgeschlossene Liste von Tätigkeiten definiert werden. Eine Definition aus einem Wörterbuch gibt es so nicht. Nimmt man das Wort auseinander, so erkennt man das

⁷ In diesem Bericht wird davon ausgegangen, dass «Paralandwirtschaft» den Überbegriff für die innerbetriebliche Diversifikation der Tätigkeiten darstellt. Im weiteren Verlauf wird in diesem Zusammenhang nur noch von Paralandwirtschaft gesprochen.



Hauptwort «Landwirtschaft» mit der Vorsilbe «Para-». Landwirtschaft kann als «zielgerichtete Erzeugung von pflanzlichen oder tierischen Produkten auf einer zu diesem Zweck bewirtschafteten Fläche» definiert werden. «Para» kommt vom Griechischen und wird mit «neben», «darüber hinaus» oder «zusätzlich» umschrieben. Setzen wir nun diese zwei Teile wieder zusammen, so entsteht folgende Definition:

«Paralandwirtschaft ist eine wirtschaftliche Aktivität, die in engem Bezug zur Nutztierhaltung, zum Pflanzenbau oder zur Bewirtschaftung von landwirtschaftlicher Fläche steht. Daraus entstehen Dienstleistungen, die die Landwirtschaft, neben der Produktion von Agrargütern, anbietet.»⁸

AGRESTE (französisches Agrarstatistik-Departement) beschreibt «paralandwirtschaftliche Aktivitäten»⁹ mit drei Elementen: Einerseits können paralandwirtschaftliche Tätigkeiten Arbeiten sein, die zur Verbesserung der Bewirtschaftung beitragen, sozusagen Arbeiten auf der vorgelagerten Stufe.

⁸ SBV (2005), «Paralandwirtschaft: Verbesserung der Rahmenbedingungen», (unveröffentlicht)

⁹ AGRESTE (12/1998), Cahiers Nr. 36, S. 26, «L'activité para-agricole comprend les travaux contribuant à l'amélioration foncière de l'exploitation (drainage, déboisement, etc.), la production et la commercialisation de produits transformés à la ferme (beurre, charcuterie, etc.) et les prestations de services effectuées avec les moyens de l'exploitation (travaux agricoles, activités d'hôtellerie, etc.)»

¹⁰ Die Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten ist im Landwirtschaftsgesetz Art. 3 verankert und gilt damit als landwirtschaftliche Tätigkeit.

¹¹ Definition laut Imboden, Olivier; (2002), «Agrar-tourismus in der Schweiz», in: AGRARForschung, Nr. 9, S. 227 – 229

Andererseits kommt auch die nachgelagerte Stufe zum Zuge, nämlich die Verarbeitung und Vermarktung der Produkte auf dem Hof. Schliesslich werden auch Dienstleistungen angesprochen, die dank landwirtschaftlichen Bewirtschaftungen entstehen können.

Unterteilung in fünf Bereiche

Eine detaillierte Aufteilung der vielseitigen paralandwirtschaftlichen Aktivitäten zu machen, ist schwierig. Trotzdem kann von fünf Bereichen ausgegangen werden, die neben Agrargütern als Produkt oder Dienstleistung der Bauernfamilien auf dem Landwirtschaftsbetrieb angeboten werden. Weit verbreitet ist der Agrotourismus. Der vermutlich wichtigste Bereich ist die Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten¹⁰ auf dem Betrieb. Je länger, je wichtiger sind Umweltdienstleistungen. Als weitere paralandwirtschaftliche Aktivitäten sind die Sozial- und Bildungsdienstleistungen zu nennen und schliesslich leisten viele Bauern auch Dienste innerhalb und für die Landwirtschaft (Vorleistungen).

Was diese fünf Bereiche genau beinhalten und wie sie sich in der Schweiz entwickeln, zeigen die nächsten Abschnitte:

Agrotourismus

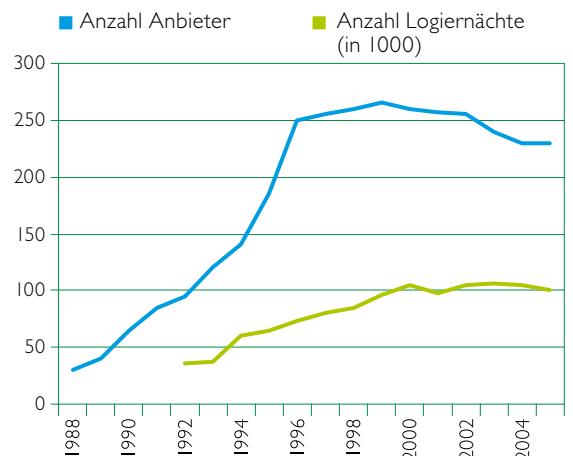
Als Agrotourismus wird ein touristisches Angebot im ländlichen Raum bezeichnet, das Aufenthalte mit Erlebnischarakter auf oder in der Nähe eines Agrarbetriebes ermöglicht, vorwiegend vom Landwirt organisiert wird und der Landwirtschaft ein Zusatzeinkommen ermöglicht¹¹. Drei Teilbereiche können unterschieden werden: Beherbergung (z. B. «Schlafen im Stroh»), «Ferien auf dem Bauernhof»), Restauration (z. B. «Bäsebeizen», Berggasthöfe, Brunch) und Veranstaltung

(z. B. Events, Feste, Hochzeitsgesellschaften, Kurse/Tagungen, Freizeitpärke usw.). Einige bieten die ganze Palette an, andere Bauernhöfe sind spezialisiert auf einen oder zwei Bereiche. Die Hauptaktivität dieser Bauernfamilien ist in den meisten Fällen aber nach wie vor die «herkömmliche» landwirtschaftliche Produktion.

Interessant ist insbesondere die Entwicklung der Beherbergung auf dem Betrieb (**Abb. 19**).

Nach einer starken Zunahme des Angebots bei Ferien auf dem Bauernhof Ende der neunziger Jahre gab es einen kleinen Rückgang Anfang des zweiten Jahrtausends. Heute bieten knapp 230 Höfe in der Schweiz Ferienmöglichkeiten an. Bei den Logiernächten war der Trend hingegen stets steigend und hat sich mittlerweile bei rund 100 000 eingependelt. Entweder ist das Potenzial damit ausgeschöpft oder

Abbildung 19: Entwicklung von Ferien auf dem Bauernhof. Anbieter und Anzahl Logiernächte von 1988 bis 2005; Quelle: BfS, SBV.





Ferien auf dem Bauernhof stagniert, weil das Angebot zu wenig bekannt oder das Marketing zu wenig effizient ist. Eine Spezialform von Ferien auf dem Bauernhof ist die agrotouristische Dienstleistung «Schlafen im Stroh». Auch hier ging das Angebot von bäuerlicher Seite zurück, obwohl die Anzahl Logiernächte stetig stieg. Dies kann verschiedene Gründe haben. In einem Kurzbericht¹² über den Agrotourismus in der Schweiz wird davon ausgegangen, dass die guten Rahmenbedingungen durch fehlende Flexibilität und Kooperation der Einzelanbieter geschmälert werden. Heute gibt es trotzdem rundum 200 Bauernfamilien, die dieses strohige Schlafvergnügen anbieten. Rund 40 000 Personen pro Jahr machen davon Gebrauch.

In Deutschland¹³ liegt der Anteil des Betriebsinkommens aus «Urlaub auf dem Bauernhof» bereits bei jedem vierten Betrieb zwischen 25 und 50%. Weiter zeigen Umfragen, dass viele Urlaubshöfe das wirtschaftliche Potenzial sehr positiv beurteilen.

Natürlich gibt es auch andere Möglichkeiten, den Agrotourismus in der Schweiz zu erleben. Eine Vielzahl von Angeboten sind im Internet (www.tourisme-rural.ch; www.bauernhof.ch; www.bauernhof-ferien.ch; www.schlaf-im-stroh.ch; www.strohtouren.ch) zu finden oder spontan auf dem Weg durchs Land.

Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten

Dieser Bereich beinhaltet eine vielseitige Palette von Aktivitäten und Produkten. Hauptziel dabei ist, die Wertschöpfung auf dem Hof durch Verarbeitung und Handel zu erhöhen.

Die Bauernfamilie übernimmt Teile der Verarbeitungs- und Verkaufskette. So entstehen fertige Produkte, die vollumfänglich auf dem Betrieb erarbeitet werden. Das Endprodukt wird dann im eigenen Hofladen, auf dem Strassen- oder Marktstand frisch verkauft. So können landwirtschaftliche Produkte direkter und gewinnbringender bis zu den Endkonsumenten gebracht werden. Oft arbeiten Bauernfamilien in der Region zusammen und

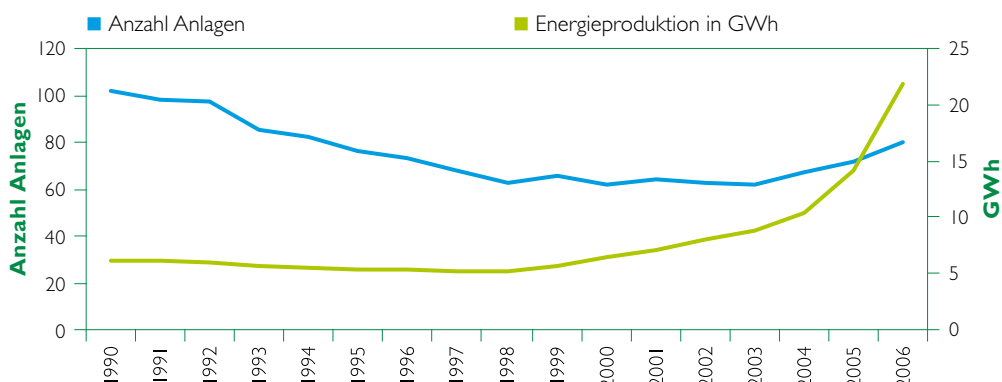
nutzen mit gemeinsamen Projekten oder Internetseiten Synergien. Gute Beispiele sind www.bauernbieten.ch, www.bauernmarkt.ch oder www.bauernhof.ch. Die Liste der Internetportale oder von sonstigen Informationskanälen liesse sich beliebig fortführen.

Etwa 20%¹⁴ der Betriebe weisen in ihrer Buchhaltung Erträge aus dem Direktverkauf auf. Jedoch stellen nur bei einem Viertel dieser Betriebe die Erträge aus dem Direktverkauf eine bedeutende Komponente dar (mehr als 20% des Gesamtertrags). Was in den Bereich Direktvermarktung gehört und was nicht, wurde 2003 neu definiert. Aus diesem Grunde gibt es wenig vergleichbare Zahlen. Wir können also bestenfalls von Trends sprechen. Die vorhandenen Zahlen weisen darauf hin, dass die Bedeutung der Direktvermarktung steigt. Weiter gibt es Hinweise, dass diese paralandwirtschaftliche Tätigkeit eher in Tal- und Berggebieten und weniger in der Hügellzone betrieben wird. Dies hängt mit den Abnehmern zusammen, die eher im Tal in den Agglomerationen und im Berggebiet über den Tourismus zu finden sind. Eine weitere Erklärung für den geringeren Direktverkauf in Hügellregionen ist, dass dort sehr viel Verkehrsmilch produziert wird und sich dieser Betriebszweig weniger für Direktverkauf eignet.

Umweltdienstleistungen

Nicht nur Agrotourismus und Direktvermarktung wird von den Bauernfamilien ange-

Abbildung 20: Entwicklung der Biogasproduktion in der Landwirtschaft. Anzahl Anlagen und durchschnittliche Energieproduktion pro Anlage von 1990 bis 2006; Quelle: BFE, SBV.



¹² Imboden, Olivier, (2002), «Agrotourismus in der Schweiz» in : AGRAR-Forschung, Nr. 9, S. 227 – 229

¹³ Meyer, Henning, (2007), «Bauernhof statt Billigflieger» in : top agrar, Nr. 8, S. 22 – 31

¹⁴ Berechnungen (siehe Anhang) des SBV auf der Basis von den FAT Buchhaltungszahlen.



boten, sondern auch verschiedene Produkte und Dienstleistungen, die uns und der Natur zugute kommen. Ein wichtiger Beitrag in diesem Sinne ist die Pflege von Trockenwiesen, Hecken und Wald. Bewusst oder unbewusst stellen die Bauernfamilien so eine abwechslungsreiche und ökologisch wertvolle Kulturlandschaft in allen Lagen sicher. Umweltdienstleistungen sollen in Zukunft einen noch wichtigeren Stellenwert bekommen. Dies zeigte auch eine Untersuchung¹⁵ bezüglich der Erwartungen in der Bevölkerung an die Landwirtschaft und der Rechtsgrundlage¹⁶ zur Gestaltung von Naturparks.

In den letzten Jahren gewann die Biomassenverwertung (z. B. Bioenergie, Feldrandkompostierung) an Bedeutung. Angespornt vom Klimawandel und von der politischen Debatte rund um erneuerbare Energie bekamen paralandwirtschaftliche Aktivitäten wie die Produktion von Bioenergie und Biotreibstoff Aufwind. Die Entwicklung der Biogasanlagen illustriert diesen Trend sehr gut (Abb. 20).

Da neuere Anlagen grösser und effizienter sind, ist die Elektrizitätsproduktion in den letzten Jahren stärker gestiegen als die Anzahl der Anlagen. Im Jahr 2006 wurden 2500 Haushalte mit Strom aus bäuerlichen Biogasanlagen versorgt.

Sozial- und Betreuungsdienstleistungen

Die Bauernfamilie als Lebensgemeinschaft kann für betreuungsbedürftige Menschen ein ideales Umfeld bieten. Von der Betreuung so-

zial auffälliger oder behinderter Jugendlicher und junger Erwachsener bis hin zu Kinderkrippen, Spielgruppen, Mittagstischen oder Alten- und Betagtenbetreuung gibt es eine breite Palette an Möglichkeiten, betreuungsbedürftige Menschen in das Bauernhofleben zu integrieren.

Das Beispiel der Behindertenbetreuung auf dem Bauernhof zeigt (Abb. 21), dass das Angebot an Betreuungsplätzen auf dem Bauernhof stetig steigt. Diese soziale Arbeit in Ergänzung zur Nahrungsmittelproduktion scheint vielerorts ein wichtiger Mehrwert zu sein.

Dienstleistungen für die Landwirtschaft (Vorleistungen)

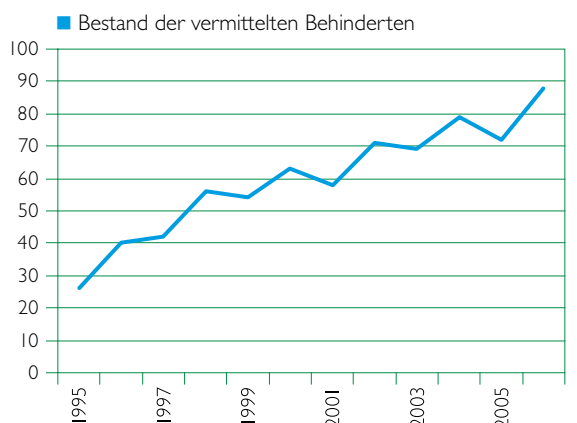
Mit dem Ziel, die vorhandenen Ressourcen optimal auszuschöpfen, bieten Landwirte vermehrt ihre Dienste als Lohnarbeiter an. Diese effiziente Art, hofübergreifend zu arbeiten, hat verschiedene Facetten. Es gibt landwirtschaftliche Lohnarbeiten wie Dreschen, Säen usw., die Verarbeitung von inländischen Agrarprodukten (z. B. Futtermittelherstellung) oder aber den Handel mit Agrarprodukten (z. B. Handel mit Raufutter oder Produktionsmitteln, Viehhandel). Da es in diesem Bereich keine spezifischen Erhebungen gibt, wird nicht weiter darauf eingegangen.

Die Paralandwirtschaft deckt sich mit den Ansprüchen an die multifunktionale Landwirtschaft und findet deshalb bei der Bevölkerung guten Anklang. Der Anteil an Landwirtschaftsbetrieben, die paralandwirtschaftliche Aktivitäten befolgen, nimmt zu. Paralandwirtschaft ist auf vielen Betrieben bereits gleich oder fast so wichtig wie die Nahrungsmittelproduktion. Dies zeigen auch die nachfolgenden Betriebsporträts.

**C 2
BETRIEBSPORTRÄTS**

Vier unterschiedliche Porträts von Betrieben in der Schweiz. Mit verschiedenen Strategien, in verschiedenen Regionen, aber immer und überall engagieren sich die Bauernfamilien, mehr Wertschöpfung auf den Betrieb zu bringen. Das erste Porträt schildert Aktivitäten eines Bauernhofs im Toggenburg, welcher Agrotourismus anbietet. Im zweiten Porträt geht es um einen Betrieb im Jura und seine Organisation, um die hofeigenen Produkte direkt zu verkaufen. Als drittes wird ein Hof im Kanton Thurgau mit einem geschlossenen Kreislauf porträtiert. Zu guter Letzt wird ein Betrieb vorgestellt, in dem zwei behinderte Personen aktiv mitarbeiten.

Abbildung 21: Entwicklung der Betreuung von Behinderten auf Landwirtschaftsbetrieben. Anzahl vermittelte Behinderte von 1995 bis 2006; Quelle: Verein LuB (Landwirtschaft und Behinderte).



¹⁵ BLW (2007), «Was erwartet die schweizerische Bevölkerung von der Landwirtschaft?», Auftragsprojekt zuhänden des Bundesamtes für Landwirtschaft, ausgeführt von der Universität St. Gallen.

¹⁶ Pärkeverordnung (2007), auf der Basis von Art. 23k und 26 des Natur- und Heimatschutzgesetzes.





Porträt Familie Roth

42

MIT STOLZ LAND UND LEUTE BEWIRTEN

Der Weid-Hof der Familie Roth befindet sich auf 900 Metern über Meer in Oberhelfenschwil, inmitten der grünen Hügellandschaft des Toggenburgs. Der Besucher läuft kaum Gefahr, den Hof zu verpassen. Kennt er einmal das Logo des Weid-Hofs, fallen ihm die geschickt platzierten Wegweiser sofort auf. Ist er dann in der Nähe des Betriebs, sieht er das weisse Tippi-Zelt in den Himmel ragen. Auf dem Weid-Hof angekommen, wird er von 28 Kühen mit 15 Jungtieren, einer Ziegenmutter mit ihren Jungen, zwei Pferden und schliesslich Alexandra und Fritz Roth mit ihren Söhnen Marc und Pascal begrüsst.

Ausbruch aus klassischer Landwirtschaft

Fritz Roth wirkt ruhig und ausgeglichen, obwohl er sein Bett nicht selten nach we-

nig Schlaf frühmorgens verlassen muss. Die Kühe wollen schliesslich gemolkt sein, bevor sie auf der saftigen, vom Tau glitzernden und schimmernden Weide grasen. Sein Vater unterstützt Fritz Roth bei der Stallarbeit. Denn der Bauer kommt häufig erst spät zur Ruhe. Einiges hat sich verändert, seit er den Weid-Hof mit seinen 24 Hektaren Land im Jahr 1995 übernommen hat. So konzentriert sich die Bauernfamilie nicht mehr nur auf die Produktion von Milch, die sie dann der örtlichen Appenzeller-Käserei abliefern, sondern wagte einen Schritt in eine völlig neue Richtung: den Agrotourismus.

1.-August-Brunch als Testlauf

Fritz und Alexandra Roth wollten jedoch nichts überstürzen. Nach der Hofübernahme führte das Ehepaar den Betrieb tradi-

tionell weiter. Erst im Jahr 2003 tauchte in den beiden kreativen Köpfen die Idee auf, die Bewirtung von Gästen anzubieten. Zum «Aufwärmen» meldeten sie sich als Anbieter des alljährlichen 1.-August-Brunchs an. Gleich im ersten Jahr erlebte der Weid-Hof einen regelrechten Besucheransturm. Die Familie sah, was nicht optimal war, und lernte daraus. Im Jahr 2007 führt die Familie Roth den 1.-August-Brunch zum fünften Mal durch – inzwischen sind sie ein eingespieltes Team mit viel Erfahrung.

Die Weid-Stube entsteht

Der Brunch war allerdings nicht die einzige Gelegenheit, die Roths am Schopf packten, um Gäste auf ihren Hof zu locken. Nachdem die IP-Kontrolle die beiden Pferde des Weid-Hofs in Zukunft in Laufboxen sehen wollte, war der Bauernfamilie klar, dass bauliche Massnahmen erforderlich waren. Das gab der Familie Anlass dazu, über ihre Zukunft nachzudenken, Ideen zusammenzutragen und Pläne zu schmieden. Alexandra und Fritz Roth beschlossen, sich mit der Bewirtung von Gästen ein zweites Standbein neben der Milchproduktion aufzubauen. Beiden war klar, dass dies hohe Kosten und viel Arbeit mit sich bringen würde. Angesichts der unsicheren Zukunft der Schweizer Landwirtschaft wollte man das Risiko eingehen. Die alte Scheune wurde in eine schicke Gastwirtschaft mit Übernachtungsmöglichkeiten für bis zu dreissig Personen umgebaut – den Pferdestall in Laufboxen umzugestalten, ging dabei im gleichen Atemzug. Fritz Roth konnte sich auf die tatkräftige Unterstützung seines Vaters, Georg Roth, verlassen. Gemeinsam erledigten sie fast alle Arbeiten selbstständig. Lediglich für die Planung der Weid-Stube, die Zimmerei-Arbeiten und das Abwasser

Abbildung 22: Betriebsehepaar Fritz und Alexandra Roth mit Kindern Marc und Pascal.





kamen Fachleute aus der Umgebung zum Zug. Die wunderschöne Gastwirtschaft in der ehemaligen Scheune nahm ihren Betrieb im Jahr 2005 auf. Bald folgte die Premiere für die patentierte Wirtin Alexandra Roth und ihren Mann: Die Helferinnen und Helfer eines Dorffests kamen zum Essen. Den Weid-Hof erwarteten neugierige Blicke und siebzig hungrige Bäuche. Die Gäste waren begeistert, die Premiere geglückt. Roths konnten die Tore ihres Betriebs für die breite Öffentlichkeit öffnen. Seither erwartet die Gäste des Weid-Hofs eine breite Palette von Angeboten: Festessen für Geburtstage, Hochzeiten und Firmenjubiläen, Kinder-camps, Wellness im Zuber, Blumengestecke für verschiedenste Anlässe, Kutschenfahrten und eine Köhlerei, mit der die Gäste die Holzkohle für den sommerlichen Grillabend gleich selbst herstellen können.

Keine Konkurrenz für lokales Gastgewerbe

Nachdem sich im Dorf herumgesprochen hatte, dass der Weid-Hof nicht mehr nur Milch produziert, sondern nun auch Gäste bewirtschaftet und beherbergt, hatte es die Familie nicht immer leicht. Sie wurde belächelt und ihre Projekte wurden wenig ernst genommen. Als sich aber zeigte, dass die paralandwirtschaftlichen Tätigkeiten bei den Leuten ankommen, kam auch Neid auf. Restaurantbetreiber aus der näheren Umgebung fürchteten die neue Konkurrenz. Es stellte sich allerdings bald heraus, dass der Weid-Hof nicht dieselbe Kundschaft anspricht wie die Gaststätten mit Tagesmenü und weissen Tischtüchern. Mittlerweile ist das Angebot des Weid-Hofs akzeptiert und wird sogar gefördert. Bereits machen sich Fritz und Alexandra Roth Gedanken über eine Zusammenarbeit mit anderen Bau-

ernfamilien. Vorstellbar wäre eine Tour der Gäste durch die Region. Eine Kutsche, so schwebt es Fritz Roth vor, brächte die Besucher vom Startpunkt aus zu einer Schaukäsererei und nach weiteren Stationen auf den Weid-Hof zum gediegenen Abendessen mit Spass und Unterhaltung bis spät in die Nacht.

Schwierige Vereinbarkeit der Arbeitszeiten

Gut zur Hälfte ihrer Zeit beschäftigt sich die Bauernfamilie nach wie vor mit der Milchproduktion. Die andere knappe Hälfte verbringen sie heute mit der Bewirtschaftung von Gästen. Letzteres ist aufwändiger, als man gemeinhin annimmt. Die Vorbereitung eines Festmahls besteht nicht nur aus der Zubereitung der Speisen. Vielmehr muss der Hof gereinigt und stets in bester Ordnung gehalten werden, die Betten müssen gemacht sein, Tische und Stühle eingerich-

tet und vieles mehr. Häufig sind die unterschiedlichen Arbeitszeiten der Kuhhaltung und der Gastwirtschaft schlecht vereinbar. So pflegen die Gäste nicht selten äusserst spät zu Bett zu gehen, worauf sich die Gastgeber manchmal bis zum Morgengrauen um die Aufräumarbeiten und die Vorbereitung des Frühstücks kümmern müssen, während die Kühe im Stall schon bald auf die Weide wollen.

Die Landwirtschaft im Blut

Heute sind Roths froh, den Schritt in Richtung Agrotourismus gewagt zu haben. Der klassischen Landwirtschaft möchten sie allerdings keinesfalls den Rücken kehren. Sie haben die Landwirtschaft im Blut und wollen auch die Tiere nicht missen, zu denen sie eine sehr enge Bindung haben.

Abbildung 23: Spiel auf dem Weid-Hof.





Betriebsgemeinschaft Broquet-Leuenberger

44

ZUSAMMEN SIND WIR STÄRKER UND KREATIVER

«Vor zwölf Jahren nahmen wir mit vier Ziegen und drei Pferden den Direktverkauf hofeigener Produkte in Angriff. Heute haben wir vierzig Kühe, siebzig Jungtiere, hundert Ziegen, zwei Pferde, zwei Schweine, ein paar Hühner und 92 Hektaren landwirtschaftlich genutzte Fläche als Basis für unser Sortiment mit über dreissig Produkten.» So fasst Mario Leuenberger die Erfolgsgeschichte der «Association Broquet-Leuenberger» zusammen. Was so einfach tönt, ist eigentlich sehr komplex, denn es sind drei Bauernfamilien und zwei Höfe beteiligt.

Gleiche Ausgangslage

Die Gründe der drei Paare und ihrer Familien, den Schritt ins Ungewisse zu wagen, waren sehr verschieden: Der Wunsch nach

persönlicher und beruflicher Neuorientierung, nach Perspektiven für den eigenen Landwirtschaftsbetrieb oder nach einer neuen Herausforderung motivierte die Frauen und Männer der Familien Leuenberger und Broquet, an den gleichen Tisch zu sitzen, um gemeinsame Pläne zu schmieden. Zuerst wurde eine klare Ausgangslage geschaffen, indem alle Parteien ihre Besitztümer (Hof, landwirtschaftliche Fläche, finanzielle und personelle Mittel) auf einen Tisch legten. Ziel war es, dass die drei Familien zu gleichen Teilen an der Betriebsgemeinschaft beteiligt sind. Die einen brachten mehr Land, die anderen mehr Tiere oder finanzielle Mittel mit. Bisherige Gebäude und Land blieben im Besitz der jeweiligen Familie, dazugekauft Land oder neue Bauten werden

von allen drei Paaren getragen. Ebenso wird der Ertrag aus der Bewirtschaftung untereinander gleichmässig aufgeteilt. Damit die Familien eine sichere Lebensgrundlage haben, besteht der Lohn aus einem gleich grossen fixen Teil für alle («Es hat aber auch schon Monate gegeben, an denen dieser reduziert werden musste, weil es zu wenig Einnahmen gab!», fügt Mario an). Überschüsse werden aufgeteilt oder in die Betriebsgemeinschaft investiert. Generell sind heute alle Familien wirtschaftlich besser gestellt als zu Beginn des gemeinsamen Abenteuers.

Alle sind Chef

Eine hierarchische Organisationsstruktur gibt es nicht. Die Betriebsgemeinschaft besteht aus den drei beteiligten Ehepaaren sowie zwei Hilfspersonen (Eltern der Familien Leuenberger). Während der ersten zwei Jahre sass man öfter zusammen, um den gemeinsamen Rhythmus und die persönliche Entfaltungsmöglichkeit zu finden. So sind heute alle auf verschiedene Betriebszweige spezialisiert (Tier, Hof, Produktverarbeitung usw.) und helfen einander aus. Sitzungen zur Strategieplanung oder Lagebesprechung gibt es nur noch sporadisch, «man begegnet sich ja auf dem Hof oft genug, um Ideen, Projekte oder Probleme zu besprechen», meint Mario Leuenberger. Die drei Familien zusammen ergänzen sich ideal, um gemeinsam vorwärtszukommen. Eine Familie alleine, die Direktverkauf macht, hätte Schwierigkeiten, die arbeitsintensiven Schritte in der Verarbeitungs- und Verkaufskette zu bewältigen, und wäre wohl schnell ausgebrannt.

«Wir Männer helfen nun mehr den Frauen»

Die Bewirtschaftung des Betriebs ist je länger, je mehr auf die Direktvermarktung und

Abbildung 24: Die drei Betriebsehepaare Anne und Mario (kniend) Leuenberger, Gaston und Kathy Broquet, Hubert und Martine Leuenberger.





somit auf die Verarbeitung und den Verkauf hofeigener Produkte ausgerichtet. Entsprechend wurden die Arbeitsbereiche ausgedehnt. Heute sind sie eine Unternehmung mit verschiedenen Tätigkeitsfeldern wie Agrarrohstoffe produzieren, verarbeiten und vermarkten, Kundenbetreuung oder Produktentwicklung. Das hat auch dazu geführt, dass die Schlüsselpersonen des Betriebs vermehrt die Frauen sind. Als Verarbeiterinnen der Agrarrohstoffe (welche hauptsächlich von den Männern erwirtschaftet werden) sind die Frauen tonangebend im Direktverkauf. «Das hat zur Folge, dass heute wir Männer den Frauen helfen und weniger sie uns», stellt Mario Leuenberger fest. Was aber nicht heisst, dass die Frauen nicht mehr im Stall oder auf dem Feld anzutreffen sind, sondern dass sie federführend im wichtigsten Betriebszweig sind. Das eingespielte Team fertigt pro Jahr 6000 Gläser à 400 Gramm Konfitüre, 5000 Flaschen à 50 Zentiliter Sirup, bis 10000 Ziegenkäse à 100 Gramm, 7500 Kilogramm Brot und Zöpfe, 12000 Joghurtgläser und gegen 700 Bauernkörbe an.

Der Weg zur Kundschaft und deren Weg zu uns

Bis vor kurzem war die Vermarktung darauf ausgerichtet, auf Märkten und in Geschäften mit den hofeigenen Produkten präsent zu sein. Das heisst zum Kunde oder zur Kundin zu gehen. Ihre Produkte bei Grossverteilern unterzubringen, war nie ein Ziel, vielmehr sollten eher kleine, regionale Geschäfte beliefert werden. Inzwischen sucht die Kundschaft aber auch den Hof auf, um vor Ort einzukaufen. Die innovative Betriebsgemeinschaft entwickelt ihr Angebot weiter und bietet nun auch Hofbesichtigung und Bewirtschaftung für Gäste an. Später möch-

ten sie den ehemaligen Heustock ausbauen, um Zimmer anzubieten. So kann das Angebot neben dem Direktverkauf auf Agrotourismus erweitert werden. Es gibt noch verschiedene weitere Ideen und Projekte, die in den sechs Köpfen der Betriebsbeteiligten herumschwirren. Überhaupt profitieren sie seit dem Zusammenschluss von mehr Möglichkeiten, Ideen und Projekte zu verwirklichen, sei es bei der Arbeit, der Familie oder in der Freizeit.

Offenheit für Neues und Verankerung in der Region

Oft kämen die Ideen von aussen, von Nachbarn, aus umliegenden Ländern oder über den Austausch mit Leuten aus anderen Branchen. In diesem Zusammenhang ist auch die Zusammenarbeit und Verankerung in der Region wichtig. Zum Einsatz kommen neben den selber produzierten Rohstoffen ausschliesslich Schweizer Zutaten. Entspre-

chend ist die «Association Broquet-Leuenberger» stolze Inhaberin des Labels «Spécialité du Canton du Jura».

Den Herausforderungen der Zukunft sieht die Betriebsgemeinschaft gelassen entgegen. Wichtig sei es, dynamisch zu bleiben und vorauszuschauen. So hat sie vor kurzem einen neuen Stall gebaut, der sich für die Beherbergung verschiedener Tierarten eignet. Bis jetzt sind Kühe und Ziegen darin, doch es könnten auch noch andere dazukommen. Je nach Entwicklung des Hofes, der Kundschaft und deren Nachfrage wird vielleicht schon bald ein neuer Plan realisiert. Zum Beispiel eine Marktöffnung zu Europa würden sie als positive Entwicklung begrüßen. Schon jetzt profitieren sie als schweizerische Randregion vom Interesse französischer Passanten für den Direktverkauf und den Agrotourismus.

Abbildung 25: Produktwagen mit Logo.





Porträt Familie Wartmann

46

AUF DEM HOLZHOF BLEIBT NICHTS UNGENUTZT

Otto Wartmann ist stolz darauf, dass sein Holzhof einen geschlossenen Kreislauf darstellt. Dreissig Kühe produzieren jährlich 180 000 Kilogramm Milch, die er zusammen mit zugekauften weiteren 1,62 Millionen Kilogramm Milch aus der Region zu Tilsiter und dem hofeigenen Holzhofer Käse verarbeitet. Die Schotte, ein Abfallprodukt der Käseherstellung, verfüttert der Landwirt seinen 600 Mastschweinen. Käse und Schweinefleisch sind die zwei wichtigsten Einnahmequellen des Betriebs. Sechs Mitarbeiter und seine Ehefrau, Claudia Wartmann, unterstützen Otto Wartmann bei der Arbeit auf dem 32 Hektaren grossen Holzhof und in der Käserei.

Eine Sache ohne Haken

Seine Mastschweine liefert Wartmann an den Schlachthof in Bazenhaid bei Wil SG. Vom Holzhof, der im thurgauischen Bissegg auf 570 Metern über Meer liegt, sind es nur knapp zwanzig Kilometer nach Bazenhaid. Otto Wartmann legt grossen Wert darauf, keine zu langen und vor allem keine unnötigen Transportwege zurückzulegen. So nimmt er dem Schlachthof bei jeder Lieferung die Schlachtabfälle wie Darm- und Panseninhalte ab und führt diese auf den Holzhof. Damit ist der Schlachthof seinen Abfall los und Otto Wartmann ist nie leer unterwegs. Zusammen mit der Kuh- und Schweinegülle und zugekauften Co-Sub-

straten, Abfällen aus der Nahrungsmittelindustrie beispielsweise, gelangen die Überreste aus dem Schlachthof dann in das Kernstück des geschlossenen Holzhof-Kreislaufs: die Biogasanlage. Dort wird die ganze Masse automatisch zerkleinert und vergärt. Die entstehenden Gase werden einem Brennmotor zugeführt, der sie mit einem Stromgenerator in Elektrizität umwandelt. Die Biogasanlage liefert nicht nur genügend Energie, um den gesamten Betrieb mit Strom zu versorgen. Drei Viertel der produzierten Elektrizität werden in das öffentliche Stromnetz eingespeist. Wartmann verdient sich damit keine goldene Nase, aber der Unterhalt und die Amortisation der Anlage sind so mindestens abgedeckt. In der Regel bleibt dem Bauern trotz der geringen Vergütung von 15 Rappen pro Kilowattstunde ein willkommenes Zubrot. Nebst Strom entsteht durch die Verbrennung der Gase auch eine Menge Abwärme. Auch diese nutzt Otto Wartmann selbstverständlich. Wie eine Zentralheizung erwärmt der Motor der Biogasanlage Wasser, das ein Rohrsystem durch den ganzen Holzhof leitet und damit das Wohnhaus der Familie, den Kuhstall, die Schweinezucht und die Schweinemast mit Wärme versorgt. Abgesehen vom Heizbrenner in der Käserei benötigt der gesamte Holzhof keine fossilen Brennstoffe. Otto Wartmann freut sich, dass sein Betrieb eine deutlich positive Nettoenergiebilanz aufweist, er also mehr Energie produziert, als er verbraucht. Sind Gülle, Darm- und Panseninhalte und Co-Substrate erst einmal vergärt und das entstandene Gas in Strom umgewandelt, steht das übrig bleibende Gärgut als Dünger für die Felder bereit. Dieser ist nicht etwa schlechter als direkt ausgetragener Mist. Im Gegenteil, vergärtes Düngergut ist geruchs-

Abbildung 26: Otto Wartmann mit den Söhnen Otti und Richard.





frei und gut verträglich für die Pflanzen und die Bodenfauna.

Der Wandel des Holzhofs

Der Holzhof wurde Mitte des 19. Jahrhunderts gebaut. Damals betrieb Otto Wartmanns Urgrossvater, wie es im Thurtal damals üblich war, Getreidebau. Wenig später wurde die Thurtallinie gebaut. Mit der Eisenbahn kamen billige Getreideimporte aus osteuropäischen Ländern in die Ostschweiz – der Holzhof musste sich den neuen Gegebenheiten anpassen. Auf dem Holzhof produzierte man von nun an Käse. Einer der zwei Söhne, Otto Wartmanns Grossvater, entdeckte die Ortschaft Tilsit im damaligen Ostpreussen. Dort lernte er, wie Tilsiter Käse hergestellt wird. Mit dem Sohn kam auch das Know-how der Tilsiterproduktion zurück in die Schweiz. Auf dem Holzhof nahm die Erfolgsgeschichte des Schweizer Tilsiters ihren Anfang.

Abfälle nutzen statt entsorgen

In den 1970er-Jahren, als Otto Wartmanns Vater den Betrieb führte, interessierte sich dessen Sohn für die Stromproduktion aus Abfällen. Er besuchte diverse Informationsveranstaltungen und Weiterbildungskurse rund um das Thema Biogasanlagen. Die Erdölkrise Anfang der Siebzigerjahre verhalf alternativen Energien zu etwas Aufwind. Dieser flachte aber schon bald wieder ab, als die Erdölpreise auf das gewohnte Niveau zurückfielen. Otto Wartmann blieb hartnäckig und beschäftigte sich nach wie vor mit dem Thema. Die Technologie der Biogasanlagen war allerdings noch nicht ausgereift. So hatten viele Betreiber Probleme mit dem Motor, der sehr hochtourig lief und daher intensiv gewartet werden musste – durch Fachleute, versteht sich. So mussten

die ganzen Erträge aus der Stromproduktion in Reparaturen der Anlage investiert werden. Otto Wartmann wartete ab.

Vom Hobby zum Betriebszweig

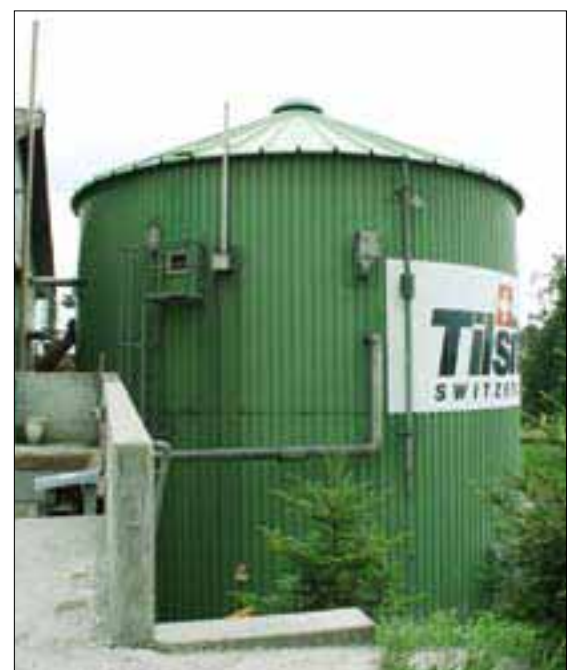
Im Jahr 1999, als Wartmann schon vierzehn Jahre Chef des Holzhofs war, liess er seine Schweinemast mit dem M7-Label zertifizieren. Der Maststall musste vergrössert werden. «Wenn schon bauen, dann richtig», sagte er sich und erfüllte sich den Traum einer eigenen Biogasanlage. Was ursprünglich ein Hobby des passionierten Landwirts war, ist heute ein Betriebszweig des Holzhofs. Die Faszination ist geblieben. Er ist so angetan von der Idee der Stromproduktion aus Abfällen, dass er heute neben seiner landwirtschaftlichen Tätigkeit das Amt des Präsidenten der Genossenschaft Ökostrom Schweiz bekleidet. Wartmann glaubt an die dezentrale Stromproduktion. Wenige Grosskraftwerke sollen – so seine Vision – breit gestreuten, umweltfreundlichen Kleinkraftwerken weichen. Mit seiner Biogasanlage leistet er einen kleinen Beitrag dazu.

Potenzial für bis zu 700 Biogasanlagen

Glaubt man einer Studie, gibt es in der Schweiz genügend Biomasse, um zwischen 600 und 700 Biogasanlagen betreiben zu können. Heute gibt es deren achtzig. Obwohl noch Potenzial für einige Anlagen besteht, wird auch in Zukunft nicht auf jedem Landwirtschaftsbetrieb eine Biogasanlage stehen. Otto Wartmann sieht die Zukunft der Schweizer Landwirtschaft in der individuellen Entwicklung. Jede Bauernfamilie muss ihren eigenen Weg in die Zukunft finden – jeder Landwirt soll das tun, wovon er sich die besten Chancen verspricht. Sei dies Wachstum und Produktionssteigerung

oder die Spezialisierung auf Nischenprodukte. Wichtig ist, dass die Politik die Bauern bei ihrer Entwicklung unterstützt. Einen kleinen Erfolg konnte die Genossenschaft Ökostrom Schweiz bereits verzeichnen: Ab Oktober 2008 erhalten Landwirte für jede Kilowattstunde Ökostrom, die sie ins öffentliche Stromnetz einspeisen, anstelle der Pauschale von bisher 15 Rappen eine kostendeckende Abgeltung. Eine Biogasanlage auf dem Bauernhof ist somit nicht mehr nur sinnvoll, sondern wird zunehmend auch finanziell interessant und kann sich durchaus zu einer wichtigen Einnahmequelle für die Landwirtschaft entwickeln.

Abbildung 27: Biogasanlage des Holzhofs.





Porträt Familie Krebs

48

BEHINDERTE AUF DEM BAUERNHOF: GEDULD BRINGT ROSEN

Endlich trockenes Wetter – höchste Zeit, das Stroh auf dem Feld einzusammeln! Erich Krebs hat nur kurz Zeit, über sich, seinen Hof und seine Familie zu sprechen. Andreas und Hansueli erwarten ihn auf dem Feld, sie haben schon mit der Arbeit begonnen. Erich Krebs hat die beiden zuvor instruiert, was sie zu erledigen haben. Andreas – er findet Traktorfahren super – trägt auf dem Feld das Stroh mit dem Kreisschwader zusammen. Hansueli hat keinen Führerschein. Er sammelt mit dem Rechen das Erntegut ein, das Andreas mit der Maschine nicht erwischt hat. Über dem Feld kreisen schon die Mäusebussarde, in der Hoffnung, dass ab und an eine Maus

aufgeschreckt aus ihrem Versteck hervorkommt. Andreas und Hansueli sind geistig behindert. Sie wohnen und arbeiten bei der Familie Krebs. Auf dem Hof haben alle ein Auge auf den anderen: Neben Andreas und Hansueli verlangen auch die zwei Söhne, der vierjährige Nicolas und der einjährige Sascha, die Aufmerksamkeit von Erich und Sylvia Krebs. Erich Krebs Eltern helfen, wo die Situation dies erfordert. Alle zusammen kümmern sich um knapp hundert Milchkühe und ebenso viele Jungtiere, 20 Pensionspferde und die Ackerflächen des 75 Hektaren grossen Betriebs in Münchenwiler, einer bernischen Exklave auf Freiburger Boden auf 550 Metern über Meer.

Gekonnter Umgang mit Behinderten

Seine landwirtschaftliche Berufslehre absolvierte Erich Krebs in einem Alters- und Behindertenheim mit angegliedertem Landwirtschaftsbetrieb. Dort lernte er, mit körperlich und geistig behinderten Menschen umzugehen, und legte sich Strategien zurecht, wie man diese am einfachsten zur Mitarbeit motivieren kann. Kurz nachdem er seine Ausbildung abgeschlossen hatte, musste er auf dem elterlichen Hof kräftig anpacken. Sein Vater war nach einem Unfall mit dem Mähdescher gesundheitlich angeschlagen. Die Arbeit war zu viel für den Sohn alleine. Sein Vater wies ihn auf ein Stellengesuch in einer landwirtschaftlichen Zeitung hin. Nach 21 Jahren Tätigkeit auf einem Hof, auf dem mit der Zeit immer weniger Arbeit anfiel, suchte ein früherer Dienstbote eine neue Stelle. Elf Jahre unterstützte er in der Folge die Familie Krebs. Vor zwei Jahren erlitt er einen Schlaganfall. Seither lebt er im Dienstbotenheim Oeschberg in der Nähe von Burgdorf. Da es auf dem Hof der Familie Krebs nach wie vor viel zu tun gab, suchten die Eheleute über die Stiftung Landwirtschaft und Behinderte (LuB) nach einer weiteren Arbeitskraft, die sie bei sich aufnehmen können. Mit Hansueli wurden sie fündig. Er wohnt und arbeitet inzwischen seit sieben Jahren auf dem Hof und gehört praktisch zur Familie. Andreas gehört seit zwei Jahren dazu – auch ihn hat die LuB vermittelt.

Abbildung 28: Betriebsehepaar Sylvia und Erich Krebs mit Sohn Nicolas.



Die perfekte Ergänzung

Die Stiftung hatte anfangs Bedenken, zwei Behinderte am selben Ort zu platzieren. Das gehe jedoch ganz gut, versichert Erich Krebs. Die beiden verstünden sich ausgezeichnet und ergänzten sich bei der Arbeit optimal. Andreas sitzt gern auf dem Trak-



tor, Hansueli liebt das Melken der Kühe. Und Eishockey! Jedes Jahr opfert er eine Ferienwoche, um sich ein Saisonabonnement von Fribourg-Gottéron kaufen zu können. Andreas hingegen ist eher still und zurückgezogen. Nach der Arbeit entspannt er sich in seinem Zimmer vor dem Fernseher. Freizeit ist für Erich und Sylvia Krebs ein seltenes Gut, Ferien schon fast ein Fremdwort. Das Ehepaar kann seinen Bauernhof höchstens ausnahmsweise für maximal einen Tag verlassen. Und das nur, weil Erich Krebs' Eltern bei Bedarf zur Stelle sind. Andreas und Hansueli können sich nicht einen ganzen Tag selbst beschäftigen. Wenn sie einen Auftrag erledigt haben, suchen sie nicht selbstständig nach einer neuen Aufgabe, sondern warten, bis sie den nächsten Auftrag erhalten. Krebs müssten einen Bauern anstellen, der Andreas und Hansueli Aufträge erteilt, wenn sie für längere Zeit verreisen wollten. Das ist weder finanziell interessant noch sehr einfach zu bewerkstelligen. Eine Fachkraft mit Geduld und Verständnis für Behinderte findet sich kaum auf die Schnelle.

Hilfe und Belastung zugleich

Andreas und Hansueli erledigen auf dem Hof eine Menge Arbeit, kosten die Familie aber auch Geduld und Zeit. Die Betreuung von Behinderten auf dem Bauernhof ist Hilfe und Belastung zugleich. Das sehen viele seiner Berufskollegen nicht, sagt Erich Krebs. Sie reden von billigen Arbeitskräften und meinen damit Andreas und Hansueli. Dieses Bild trägt. Die Familie Krebs könnte anstelle von zwei Behinderten auch einen gesunden Arbeiter anstellen, der schneller und vor allem selbstständig arbeitet und nach dem Feierabend und an den Wochenenden keine Betreuung braucht. Das wäre

häufig einfacher. Andreas und Hansueli sind darauf angewiesen, dass immer jemand in der Nähe ist. Ab und zu muss sich Erich Krebs zurückziehen und seine Frau bitten, sich um die beiden zu kümmern. Er hat viel Geduld, aber unendlich ist sie nicht.

Vom Hof nicht mehr wegzudenken

Auch wenn die Familie starke Nerven braucht, möchte sie ihre beiden Schützlinge nicht missen. Die Arbeit mit Behinderten bereitet ihnen Freude. Andreas und Hansueli sind mit ihrem freundlichen Wesen und ihrer aufgestellten, unkomplizierten Art nicht mehr vom Hof wegzudenken. Solange es die Umstände erlauben – sprich, solange die Eltern noch mithelfen können –, wollen sie ihr Engagement beibehalten. Schliesslich gibt es der Familie auch ein gutes Gefühl, zwei Menschen Arbeit zu geben, die sonst

kaum eine Beschäftigung finden könnten. Andreas und Hansueli wissen, dass sie auf dem Hof gebraucht werden. Das motiviert sie und hält sie davon ab, zu viel über ihr Schicksal nachzudenken. Gerade jetzt, wo dunkle Wolken am Himmel aufziehen und erneuter Regen droht, ist ihre Hilfe viel wert. Andreas gibt mit dem Traktor ein bisschen mehr Gas, um das Stroh noch etwas schneller zu Schwaden zusammenzutragen, Hansueli schwingt den Rechen. Erich Krebs folgt den Schwaden mit der Ballenpresse, Sylvia Krebs wartet bereits mit dem Ladewagen am Rand des Felds. Die ersten Tropfen fallen vom Himmel. Hoffentlich zeigt sich heute auch das Wetter von seiner geduldigen Seite.

Abbildung 29: Hansueli und Andreas mit Betriebsehepaar Sylvia und Erich Krebs.



C 3 FAZIT

Die zu erwartende weitere Marktöffnung und die fortschreitende Deregulierung der Agrarmärkte werden den wirtschaftlichen Druck auf die Landwirtschaft weiter erhöhen. Wie in den **Teilen B3 und C1** dargestellt, reagieren die Bauernfamilien darauf auf unterschiedliche Art und Weise. Der Auf- und Ausbau des Angebotes im Bereich der Paralandwirtschaft spielt dabei eine wichtige Rolle. Denn in der Paralandwirtschaft liegt ein beachtliches ungenutztes Wertschöpfungspotenzial.

Die Ausnutzung des Wertschöpfungspotenzials in der Paralandwirtschaft ist nicht nur für die Landwirtschaft wichtig, sondern ganz allgemein für die wirtschaftliche Vitalität der ländlichen Räume. Damit im Bereich der Paralandwirtschaft eine weitere Entwicklung stattfindet, sind Anstrengungen auf verschiedenen Ebenen notwendig. In folgenden Bereichen besteht Handlungsbedarf:

(I) Politische Rahmenbedingungen verbessern

Die rechtlichen Voraussetzungen für die Paralandwirtschaft müssen unter anderem im Landwirtschaftsgesetz, in der Raumplanung und dem Energiegesetz verbessert werden. Verschiedene Kreise der Politik fordern die Landwirtschaft stets auf, durch Innovation die Chancen im Bereich der Paralandwirtschaft zu nutzen. Die Landwirtschaft ist dazu bereit, erwartet aber, dass die politischen Rahmenbedingungen so ausgestaltet sind, dass die Landwirtschaft möglichst einfach und ungehindert paralandwirtschaftliche Aktivitäten entfalten kann. Grösster Handlungsbedarf besteht im Bereich der

Raumplanung. Die im September 2007 im Rahmen der Teilrevision des Raumplanungsgesetzes in Kraft gesetzten Verbesserungen für die Landwirtschaft genügen nicht. Bezüglich der politischen Rahmenbedingungen in der Raumplanung stehen folgende Punkte im Zentrum:

A. Das Parlament hat den Bundesrat mit einem Postulat (07.3006) beauftragt zu definieren, welche Tätigkeiten unter den Begriff Paralandwirtschaft fallen. Dabei muss der Begriff breit ausgelegt werden. Die Begriffsdefinition hat sich nach der im **Teil C1** skizzierten Auslegung zu orientieren. Beispielsweise gehören landwirtschaftliche Lohnarbeiten auch zur Paralandwirtschaft.

B. Für die Paralandwirtschaft müssen Bauten und Anlagen in einer aus wirtschaftlicher Sicht sinnvollen Grösse zugelassen werden. Wegen der heutigen Einschränkungen entstehen oft sehr kleine Einheiten mit einer entsprechend ungünstigen Kostenstruktur.

- Die Auflagen für Bauten und Anlagen zur **Energiegewinnung in der Landwirtschaftszone** sind zu lockern. Dabei ist die Erweiterung des Handlungsspielraumes bei der Wahl und Realisierung der Energieproduktion von grösster Wichtigkeit. Die Rahmenbedingungen sind so auszugestalten, dass die inländischen Potenziale durch interessierte Landwirte auch realisiert werden können.

- Notwendige Anbauten für **Nebenbetriebe mit engem Bezug zur Landwirtschaft** müssen grosszügiger zugelassen werden. Die heute geltenden Einschränkungen sind zu lockern. Die Anbauten dürfen nach geltendem Recht maximal

eine Fläche von 100 m² aufweisen. Gerade für umfassende Angebote im Bereich des Agrotourismus kann sich diese Einschränkung sehr negativ auswirken. Die Paralandwirtschaft ist generell als zonenkonform anzuerkennen.

- Die Einschränkungen für Bauten und Anlagen zur **Lagerung, Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten** sind zu lockern. Die Auflage, dass die landwirtschaftlichen Rohstoffe mindestens zur Hälfte vom eigenen Betrieb stammen müssen, führt zu Kleinststrukturen.

(II) Vermarktung professionalisieren

Paralandwirtschaftliche Leistungen werden von sehr engagierten und innovativen Bauernfamilien erbracht. Die individuellen Anstrengungen der Bauernfamilien beim Verkauf ihrer paralandwirtschaftlichen Leistungen müssen durch übergeordnet und sektoral ausgerichtete Werbe- und Vermarktungsmassnahmen unterstützt werden.

Die Werbe- und Vermarktungsanstrengungen sind heute oft verzettelt und entsprechend wenig effizient und wirkungsvoll. Beispielsweise gibt es im Bereich des Agrotourismus viele Anbieterorganisationen. In Zukunft müssen die Werbe- und Vermarktungsmassnahmen im Bereich des Agrotourismus besser gebündelt und aufeinander abgestimmt werden. Künftig muss mit einem national, allenfalls gar über die

¹⁷ Schweizerische Hochschule für Landwirtschaft, (2006), «Konkurrenz mit ungleichlangen Spiessen», Zollikofen
Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik, (2005), «Kooperationsmodelle zwischen Landwirtschaft und Gewerbe», Wien.





Landesgrenzen hinaus angelegten Werbe- und Vermarktungsauftritt ein Wachstum des Gesamtmarktes angestrebt werden.

(III) Schulterchluss mit Gewerbe

Teile des Gewerbes sehen heute in der Paralandwirtschaft aufgrund falscher Vorstellungen eine unerwünschte Konkurrenz. In der Realität stellen paralandwirtschaftliche Tätigkeiten jedoch nicht eine Konkurrenz, sondern vielmehr eine Ergänzung zu den wirtschaftlichen Aktivitäten der Gewerbebetriebe dar. Dies wird auch durch Studien¹⁷ bestätigt. Gewerbe und Landwirtschaft müssen künftig viel mehr den Schulterchluss suchen. Paralandwirtschaftliche Leistungen und Leistungen des Gewerbes müssen in Kooperation angeboten werden.





Teil A
Teil B
Teil C
Anhang





Teil D: Anhang

54

ANHANG I: TABELLEN ZUM TEIL B

Tabelle 3: Daten der Abbildung 7.

Quelle: SBV.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mittelwert	64 673	52 433	51 500	55 028	60 471	54 273	55 200 ^a
Median	58 819	47 894	46 236	50 541	54 578	50 932	-
PPI-L	108.9	101.6	100.6	102.1	103.6	99.9	101.0

^a provisorisch gemäss ART Tänikon

Tabelle 4: Daten der Abbildung 8.

Quelle: SBV.

Indexposition	Gewicht	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Landwirtschaftliche Produkte	100.0	100	93.3	92.4	93.8	95.2	91.8	92.7
Ackerbauprodukte	12.8	100	89.7	83.2	84.0	84.2	81.1	79.1
Gemüse	5.4	100	110.3	109.9	123.5	122.4	114.8	140.4
Weinmost	7.7	100	100.6	98.7	91.3	92.2	92.9	92.4
Früchte	4.8	100	101.5	114.8	115.3	128.2	124.2	118.7
Grossvieh	9.5	100	75.0	78.0	89.9	97.4	93.5	98.4
Kälber	5.5	100	89.9	89.2	91.1	94.2	98.2	108.9
Rohmilch	33.9	100	100.5	99.7	94.7	93.4	90.9	90.1
Schweine	14.3	100	90.0	86.1	91.1	92.8	82.0	78.6
Geflügel, Eier	4.8	100	100.5	98.7	100.0	99.0	97.3	95.9

Tabelle 5: Daten der Abbildung 9.

Quelle: Lohnstrukturerhebung des BfS und Zentrale Auswertung der ART Tänikon.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tal: Vergleichseinkommen	63 679	65 854	67 011	67 630	68 230	68 939	69 689
Hügel: Vergleichseinkommen	57 485	60 885	61 954	62 434	62 988	63 085	63 772
Berg: Vergleichseinkommen	53 779	55 129	56 097	56 934	57 439	58 188	58 822
Tal: Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft	44 574	34 665	35 855	42 600	48 158	41 665	39 440
Hügel: Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft	33 160	26 634	25 797	30 811	34 361	31 865	31 436
Berg: Arbeitsverdienst pro Familienarbeitskraft	22 877	18 495	18 355	24 818	25 375	26 855	24 483



ANHANG 2: TABELLEN ZUM TEIL C

Tabelle 6: Betriebe mit Direktverkauf: Anteil am Gesamtertrag.

Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten; Quelle: ART Tänikon.

Jahr	Ø	Quantilsgrenzen				
		10%	25%	50%	75%	90%
2003	18.1	1.2	3.7	9.4	23.6	53.7
2004	18.0	1.2	3.2	10.2	23.3	49.5
2005	20.0	1.5	4.1	12.3	26.4	54.0

Tabelle 7: Anteil Betriebe mit Direktverkauf nach Regionen.

Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten; Quelle: ART Tänikon.

Region	2003	2004	2005
Tal	12	15	15
Hügel	10	11	10
Berg	14	14	17





Tabelle 8: Anteil Rohleistung^a Paralandwirtschaft der Buchhaltungsbetriebe in der zentralen Auswertung.

Insgesamt nach Jahren und im Mittel der Jahre 2003 bis 2006 nach Zonen; Quelle: ART Tänikon, Referenzbetriebe der Zentralen Auswertung.

		Alle Betriebe				Ackerbauzone	Erweiterte Übergangzone
		2003	2004	2005	2006	Arithmetisches Mittel der Jahre 2003 bis 2006	
Referenzbetriebe	Anz.	2 663	3 077	3 135	3 271	621	286
Vertretene Betriebe	Anz.	50 516	50 976	50 916	50 099	11 437	4 302
Landwirtschaftliche Nutzfläche	ha	19,10	19,25	19,75	20,07	21,78	21,55
Tierbestand total (im Eigentum)	GVE	22,9	23,1	23,4	23,7	18,7	30,3
Maschinenvermietung	CHF	826	763	810	752	1 402	973
Arbeiten für Dritte, ohne Lohnmast und Lohnkelterei	CHF	4 278	4 281	4 719	4 690	6 528	4 668
Lohnmast	CHF	434	424	397	443	279	508
Rebbau für Dritte inbegriffen Lohnkelterei	CHF	3	6	19	55	73	0
Handel, Verarbeitung, Direktverkauf (ohne Kelterei)	CHF	4 473	4 356	5 190	4 660	3 957	6 797
Kelterei (inbegriffen Direktverkauf)	CHF	1 049	2 541	2 769	4 140	9 191	2 912
Ferien auf Bauernhof	CHF	65	71	84	115	10	45
Schlafen im Stroh	CHF	35	35	30	36	77	7
Gastwirtschaft	CHF	457	557	476	509	1 505	297
Kostgänger	CHF	55	246	78	257	121	7
Schule auf dem Bauernhof	CHF	6	19	35	30	3	50
Reitschule	CHF	25	116	79	85	35	131
Pflege- und Beratungsleistungen	CHF	152	125	120	182	32	15
Nicht zuteilbare paralandw. Aktivitäten	CHF	445	406	501	642	196	831

^a Die jeweiligen Beträge sind als arithmetischer Durchschnitt aller Referenzbetriebe zu verstehen.



Tabelle 8 (Fortsetzung)

		Übergangs- zone	Hügelzone	Bergzonen			
				I	II	III	IV
Arithmetisches Mittel der Jahre 2003 bis 2006							
Referenzbetriebe	Anz.	486	423	440	448	219	116
Vertretene Betriebe	Anz.	7 174	6 701	7 155	7 664	3 868	2 326
Landwirtschaftliche Nutzfläche	ha	17,46	18,53	18,86	20,09	18,54	16
Tierbestand total (im Eigentum)	GVE	28,5	26,6	24,7	22,2	17,6	16
Maschinenvermietung	CHF	959	724	424	426	240	320
Arbeiten für Dritte, ohne Lohnmast und Lohnkelterei	CHF	3 700	5 318	2 966	4 241	2 874	2 475
Lohnmast	CHF	367	478	944	480	7	0
Rebbau für Dritte inbegriffen Lohnkelterei	CHF	0	29	0	0	0	0
Handel, Verarbeitung, Direktverkauf (ohne Kelterei)	CHF	8 082	2 879	3 137	4 913	4 634	2 893
Kelterei (inbegriffen Direktverkauf)	CHF	1 943	80	1	1	0	0
Ferien auf Bauernhof	CHF	187	84	38	197	53	5
Schlafen im Stroh	CHF	24	37	17	29	0	17
Gastwirtschaft	CHF	339	46	138	115	308	512
Kostgänger	CHF	635	113	109	92	0	11
Schule auf dem Bauernhof	CHF	16	27	0	76	0	0
Reitschule	CHF	127	375	16	0	0	14
Pflege- und Beratungsleistungen	CHF	131	215	372	240	0	14
Nicht zuteilbare paralandw. Aktivitäten	CHF	1 109	331	265	347	726	861



Impressum

58

MITARBEIT AM SITUATIONSBERICHT

Herausgeber / Bezugsquelle

Schweizerischer Bauernverband
Laurstrasse 10
5201 Brugg
Telefon 056 462 51 11
Telefax 056 441 53 48
www.sbv-usp.ch
info@sbv-usp.ch

Projektleitung

Departement Wirtschaft und Politik

Projektkoordination

Tamar Hosennen

Mitarbeit

Nadine Degen
Christophe Eggenschwiler
Daniel Erdin
Karin Gafner
Silvano Giuliani
Nejna Gothuey
Anny Granges
Robert Grüter
Christophe Hauser
Sandra Helfenstein
Thomas Jäggi
Tobias Nussbaum
Martin Rufer
Hans Rüssli

Konzept & Gestaltung

MACH Corporate & Werbung, 5401 Baden
Telefon 056 204 01 20
www.machbaden.ch

Satz & Grafik

SBV Administration

Übersetzung

SBV Übersetzungen

Korrektorat

Korrektorat Wort & Schrift, 5400 Baden
Telefon 056 221 77 53

Druck

Vogt-Schild Druck AG
4552 Derendingen
Telefon 058 330 11 11
www.vsdruk.ch

Bildmaterial

Die Fotos stammen von den vier Landwirtschaftsbetrieben, die im Teil C porträtiert sind.

Preis

Einzelexemplar CHF 20.–
ab 10 Exemplaren CHF 15.–
Preise exkl. 2,4% MWST und Versandkosten

