

# Direkt vermarkten: Was kostet mein Produkt wirklich?

Auch wenn vom Engagement der Betriebsleiter:innen über die Produktqualität bis zur durchdachten Marketingstrategie alles stimmt: ohne solide Kalkulation verbraucht man Arbeitszeit und Ressourcen, ohne dass diese den erhofften Ertrag bringen. Wie Sie am besten kalkulieren, dass das erwünschte Plus unterm Strich bleibt, erfahren Sie im Beitrag.



Ing. Thomas Kern  
Tel. 05 025925108  
thomas.kern@lk-noe.at

Wer auf Direktvermarktung setzt, braucht nicht nur gute Produkte, sondern auch ein klares Bild von Preisen, Produktionskosten und dem eigenen Zeitaufwand. Zwei zentrale Werkzeuge dafür sind die Betriebskonzeptberechnung und die Produktpreiskalkulation. Sie helfen dabei, den wirtschaftlichen Erfolg messbar zu machen. Das gilt nicht nur für Neueinsteiger:innen, sondern auch für erfahrene Direktvermarkter:innen, die ihre Strategie optimieren möchten.

Nur wer seine Zahlen kennt, kann fundierte Entscheidungen treffen und langfristig erfolgreich vermarkten.

Eine Produktpreiskalkulation ist notwendig, um die tatsäch-

lichen Kosten eines Produktes transparent darzustellen und wirtschaftlich vertretbare Verkaufspreise festzulegen. Dabei ist darauf zu achten, sämtliche Kostenfaktoren genau zu erfassen. Dazu zählen selbstproduzierte Ausgangsprodukte, zugekaufte Hilfsstoffe, Maschinen- und Gebäudekosten bis hin zu Verwaltungs- und Vertriebsausgaben. Häufig treffen Landwirt:innen Preisentscheidungen eher intuitiv ohne eine fundierte Kostenrechnung.

„ Nur wer seine Zahlen kennt, kann fundierte Entscheidungen treffen und langfristig erfolgreich vermarkten.

eher intuitiv ohne eine fundierte Kostenrechnung.

**Kostentreiber darf man nicht übersehen**

Dies birgt das Risiko, wichtige Kostentreiber zu übersehen. Gerade bei den kürzlich gestiegenen Einkaufspreisen haben viele Landwirt:innen zu spät reagiert und blieben dadurch auf den höheren Kosten sitzen.

**Kosten ganzheitlich erfassen**

Die direkten Kosten, wie zum Beispiel für die Zutaten, und die indirekten Kosten, wie zum Beispiel die Abschreibung, kann man mit gesamtbetrieblichen Aufzeichnungen zur Gänze erfassen. Doch ganz zentral sind gerade die kalkulatorischen Kosten, wie die Entlohnung der eigenen Arbeitszeit. Die Bewertung der eigenen Arbeitszeit wird

sehr oft vernachlässigt. Sie ist allerdings je nach Umfang und Lohnansatz ein sehr großer Aufwandsposten. Dabei werden sämtliche Arbeitsschritte für die Herstellung sowie für die Vermarktung erfasst. Die Ergebnisse der Produktkalkulationen zeigen häufig, dass die Betriebe in der Produktherstellung den Zeitbedarf überschätzen, aber in der Vermarktung unterschätzen.

**Preiskalkulation und Betriebswirtschaft**

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht kann man mit der Preiskalkulation die Kostenstruktur und die Ertragslage genauer analysieren. So lassen sich Margen, Kostendeckungspunkte und Gewinnpotenziale klar bestimmen. Diese Kennzahlen sind unverzichtbar, um fundierte Entscheidungen über Sortimentsgestaltung, Investitionen oder Preisanpassungen treffen zu können. Die Produktpreiskalkulation ist somit nicht nur ein Werkzeug zur Kostenkontrolle, sondern ein strategisches Instrument zur Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit.

**Zusätzliche Einflussfaktoren**

Auch eine Marktanalyse ist notwendig. Dabei werden folgende Daten gesammelt und analysiert:

- zur Zielgruppe – zum Beispiel die Größe der Ziel-



Seit der Coronazeit legen immer mehr Konsumentinnen und Konsumenten Wert auf frische und regionale Lebensmittel aus transparenter Herkunft. Dieser Trend spielt der Direktvermarktung in der Landwirtschaft stark in die Hände. Für viele Betriebe bedeutet das nicht nur eine zusätzliche Einkommensquelle, sondern auch die Chance, ihre wirtschaftliche Existenz langfristig zu sichern. Dies gilt insbesondere für kleinere und familiengeführte Höfe.

Foto: Gerald Lechner/LK NÖ

Foto: Gerald Lechner/LK NÖ

gruppe, die Zahlungsbereitschaft und Kaufmotive

- zur Wettbewerbssituation – zum Beispiel Vergleichspreise und ähnliche Produkte
- zur Marktentwicklung – zukünftige Marktentwicklung und Markteintrittsbarrieren

Erst die Kombination aus der Kostenrechnung und der

Marktanalyse führt zu einer Preisgestaltung, die betriebswirtschaftlich sinnvoll und marktfähig ist.

### Wozu ein Betriebskonzept?

Das Betriebskonzept zeigt auf etwa 30 Seiten die wirtschaft-

lichen Auswirkungen von Zukunftsplänen und Investitionen. Soll man im Bereich der Diversifizierung neu investieren oder rechnet sich eine Intensivierung? Wie stark erhöht sich der Arbeitszeitaufwand und kann diese Mehrarbeit durch den Betriebszweig bedient werden.

Man kann dadurch das Vorhaben besser beurteilen.

- Es wird dargestellt, wie sich das Einkommen entwickeln wird, ob man sich das Vorhaben leisten kann und ob die zukünftig zu erwartende Arbeit mit den am Hof vorhandenen Arbeitskräften bewerkstelligt werden kann.

### Gewusst, warum

Trotz positiver Marktentwicklung bleibt die betriebswirtschaftliche Realität herausfordernd. Geopolitische Ereignisse ließen in den letzten Jahren Energiepreise steigen und die Kosten explodieren. Dies erfordert mehr denn je, wirtschaftlich zu denken und zu handeln. Zum Erfolg in der Direktvermarktung gehören die Persönlichkeit und das Engagement der Betriebsleiter:innen, ein guter Standort, ein ansprechendes Produktsortiment, hohe Qualität und nicht zuletzt eine durchdachte Marketingstrategie.

### Beratungsangebot der LK NÖ

Im Beratungsangebot der LK NÖ „Preiskalkulation für Direktvermarktung und Urlaub am Bauernhof“ gehen wir individuell auf die betrieblichen Gegebenheiten ein und erstellen gemeinsam eine strukturierte Kalkulation.

Nach einer ersten Kalkulation Ihrer betrieblichen Situation erhalten Sie eine Kopie des Berechnungsprogrammes, die Sie zukünftig für Ihren Betrieb nutzen können.



Hier werden Sie **BERATEN**

☎ 05 0259 25000



### Preiskalkulation in der Direktvermarktung

[noe.lko.at/beratung](http://noe.lko.at/beratung)

Sie möchten die Preise Ihrer Produkte kalkulieren. Wir berechnen gemeinsam den Mindestpreis, damit Ihre Kosten gedeckt sind.





Zunehmend an Bedeutung in der Landwirtschaft bekommen steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen. Diese werden oft noch vernachlässigt.

- Man benötigt die Zahlen als Grundlage für Kreditverhandlungen bei der Bank und für diverse Förderungen, wie die Investitionsförderung im Bereich der Diversifizierung.
  - Das Betriebskonzept hilft bei der Entscheidung, ob das geplante Vorhaben in die Tat umgesetzt werden soll.
- Die Landwirtschaftskammer unterstützt Sie bei der Erstellung Ihres Betriebskonzeptes.

Das Ergebnis hilft bei betrieblichen Entscheidungen und kann als Unterlage im Bereich der Diversifizierungsförderung eingereicht werden. Sie erarbeiten dabei gemeinsam mit einem Berater die in der Tabelle angeführten Punkte des Betriebskonzeptes. Das Erstellen eines Betriebskonzeptes ist vor Veränderungen am Betrieb jedenfalls sinnvoll und notwendig, um richtige Entscheidungen für sich und seinen Betrieb zu treffen.

### Ableitungen aus dem Betriebskonzept

- Ein Kernstück des Betriebskonzeptes ist die Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung. Sie gibt Auskunft darüber, ob
- ein angemessener Gewinn unter Einbezug der Lebenshaltungskosten erzielt wird,
  - der kalkulierte Kapitaldienst auch bei Marktschwankungen tragbar ist und
  - eine nachhaltige Eigenkapitalbildung erzielt wird.

### Steuer und Recht wird bedeutender

Zunehmend an Bedeutung in der Landwirtschaft bekommen steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen. Diese werden oft noch vernachlässigt. Es sollte daher frühzeitig mit einem Steuerberater Kontakt aufgenommen werden, um diese zu klären und Auswirkungen auch im Betriebskonzept abzubilden.

Wichtig sind beispielsweise die

- Wahl der Gewinnermittlungsart in der Landwirtschaft: Voll-, Teilpauschalierung, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, doppelte Buchführung
- Wahl zwischen Umsatzsteuerpauschalierung und Regelbesteuerung
- Abgrenzung zwischen Gewerbe und Landwirtschaft
- Abschätzung des künftig zu versteuernden Einkommens und der Steuerbelastung
- Sozialrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten, zum Beispiel Beitragsgrundlagenoption, erhöhter Sozialversicherungsbeitrag aufgrund von Verarbeitungsprodukten

### Inhalte des Betriebskonzeptes

Analyse Ausgangssituation Betrieb/Markt	Stärken/Schwächen Analyse, Perspektiven des Marktes. Welche Produkte/Dienstleistungen bedient der Betrieb?
Strategie und Ziele	Darstellung der geplanten Vorhaben, mögliche Alternativen?
Investition und Finanzierung	Welche Geldmittel werden benötigt? Werden sie eigen- oder fremdfinanziert? Gibt es eventuell Förderungen für das Vorhaben?
Berechnung der geplanten Ausrichtung	Deckungsbeitrag, Betriebseinkommen, Gewinn, Kapitaldienstreserven
Arbeitswirtschaft	Welche Arbeitskräfte sind auf dem Betrieb vorhanden? Reichen die vorhandenen Kräfte für die anfallenden Arbeiten?
Maßnahmen- und Ablaufplan	Ablauforganisation, um den Zeitplan im Auge zu behalten

### Kurz gefasst

Die Direktvermarktung bietet landwirtschaftlichen Betrieben große Chancen, besonders in Zeiten steigender Nachfrage nach regionalen Produkten. Doch wirtschaftlicher Erfolg kommt nicht von selbst. Nur wer seine Kosten kennt, realistische Preise kalkuliert und Marktbedingungen analysiert, kann langfristig bestehen. Betriebskonzepte und Preiskalkulationen sind dabei unverzichtbare Werkzeuge. Sie schaffen Klarheit, sichern Entscheidungen ab und stärken die Zukunftsfähigkeit des Betriebs – professionell, datenbasiert und strategisch. Die Berater:innen der LK stehen Ihnen gerne zur Verfügung.