



Handbuch für Hofläden

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen von Hofläden und Auswertungstool KennDi



Abb. 1

Steckbrief

Ziel des Projekts war es, Kennzahlen von Hofläden zu analysieren und ein Bewertungsinstrument für landwirtschaftliche Betriebe zu entwickeln. In die Erhebung wurden 32 Bio-Hofläden, 14 konventionelle Hofläden und 7 Hofläden von sozialen Einrichtungen eingebunden. Betrachtet wurden die Buchabschlüsse, ergänzt um eine persönliche Befragung vor Ort. Diese umfasste Faktoren wie Öffnungszeiten, Verkaufsfläche und Sortiment. Alle Daten stammen von Betrieben mit Umsätzen > 100.000 €.

Projektlaufzeit: 09/2018 – 06/2020

Empfehlungen für die Praxis

Beratungstool KennDi

Die Nutzungsmöglichkeiten von KennDi sind vielseitig. Es eignet sich nicht nur für einen einzelnen Hofladen, sondern auch für die Beratung.

Mit KennDi können für jeden Betrieb individuelle Ergebnisberichte erstellt werden - sowohl für das einzelne Wirtschaftsjahr als auch über alle eingegebenen Wirtschaftsjahre.

Der Bericht bündelt sechs Auswertungsregister (Umsatz und Arbeitsproduktivität, Wareneinsatz und Handelsspanne, Sortimentsanteile, Personalkosten, Erfolg, Überblick) sowie die wesentlichen betrieblichen Kennzahlen und stellt sie in Vergleich mit Branchenkennzahlen.

Zu den jeweiligen Daten in den Registern können Nutzer*innen in einem Anmerkungsfeld ihre Kommentare bzw. Beratungshinweise spezifisch für jeden Hofladen vermerken.

Im Register „Kennzahlen“ haben Beratende die Möglichkeit, die Ergebnisse zusammenzufassen und zu kommentieren. Alle Anmerkungen werden in den Ergebnisbericht übernommen.

"Mit dem Auswertungstool KennDi können alle Hofladner und Hofladnerinnen ihre Stärken und Schwächen im Vergleich mit ähnlich strukturierten Betrieben erkennen."

Irene Leifert

Neben der Auswertung von Einzelbetrieben können Gruppenanalysen für Erfahrungsaustausch-Gruppen (ERFA-Gruppen) erstellt werden.

Alle Ergebnisse des horizontalen und vertikalen Vergleichs können auf der Internetseite des entwickelten Online-Tools KennDi www.KennDi.de als Broschüre heruntergeladen werden.

Das Tool kann von allen Hofläden und Beratern*innen genutzt werden.

Hintergrund

Das Management-Handbuch „Direktvermarktung, Hofladen, Marktstand, Abo-Kiste - analysieren, optimieren, planen“ gab Öko-Direktvermarktern und Beratern professionelle Orientierungshilfen an die Hand. Um weiterhin eine praxisorientierte Beratungshilfe auf dem Markt anzubieten, die den heutigen Ansprüchen einer betriebswirtschaftlichen Auswertung entspricht, bedurfte es einer Erweiterung und Aktualisierung der Datengrundlage. Diese wird nun in einem praxisorientierten Handbuch, das an das vorhandene Management-Handbuch angelehnt ist, der Beratung sowie der Praxis zur Verfügung gestellt. Ebenso wurde das in der Praxis gebräuchliche Excel-Auswertungsprogramm grundlegend aktualisiert und softwaretechnisch überarbeitet und onlinebasiert zur Verfügung gestellt.

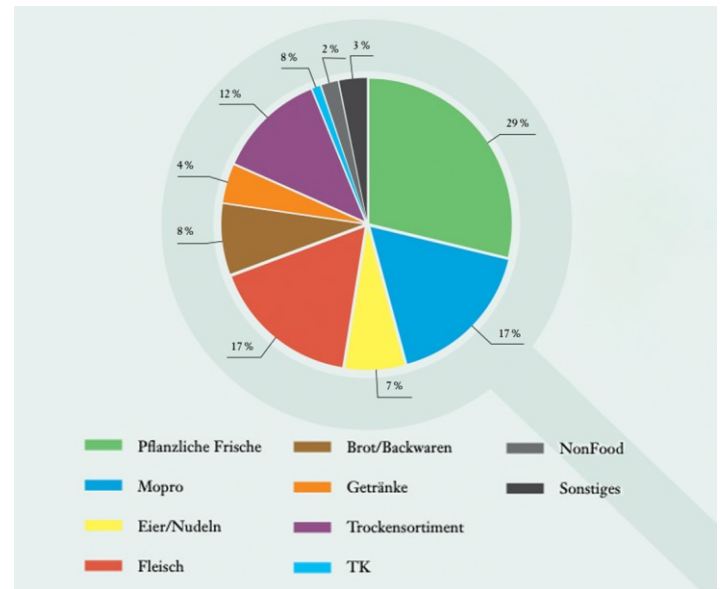


Abb. 2: Sortimentsanteile in allen Betrieben 2018

Ergebnisse

Arbeitseffizienz

Viele Betriebe, v. a. Bio-Hofläden, haben eine hohe Arbeitseffizienz, gemessen an der Kennzahl „Umsatz pro Arbeitskraft pro Stunde“ (> 80 €/h).

Jahresarbeitszeit

Der zeitliche Aufwand der Inhaber*innen konventioneller Hofläden liegt deutlich höher als in Bio-Läden (1.807 Std./1.157 Std.).

Personalkosten

Mit Arbeitgeberkosten von 12,48 € pro Arbeitsstunde bei allen Betrieben liegt die Entlohnung der Mitarbeiter nur knapp über dem gesetzlichen Mindestlohn.

Wareneinsatz

Der Wareneinsatz ist mit 74 % im Mittel bei allen Bio-Hofläden zu hoch, bei konventionellen Hofläden liegt der Wareneinsatz bei 66 %.

Aufwand

Mit 90,94 % am Gesamtumsatz liegt der Gesamtaufwand zu hoch. Einzelbetrieblich variieren v. a. die allgemeinen Aufwendungen (Energie/Wasser, Instandhaltung, AfA, Verwaltungskosten, Versicherungen, etc.) stark.

Kalkulatorischer Gewinn

Selbst bei einem ansehnlichen Gewinn fällt das kalkulatorische Ergebnis negativ aus, wenn der zeitliche Arbeitsaufwand der Ladeninhaber*innen zu hoch ist. Bio-Hofläden schneiden hier besser ab als konventionelle Hofläden.

Gewinn

Mit einer durchschnittlichen Gewinnquote von 10 % und einem absoluten Gewinn zwischen 10.000 – 30.000 € im Mittel, fällt die Entlohnung der Unternehmer pro Arbeitsstunde mit durchschnittlich 16 €/h sehr niedrig aus.

Sortimente (Abb. 3)

Im konventionellen Hofladen ist Fleisch mit 38 % Umsatzanteil die stärkste Warengruppe, gefolgt von Frische. Bei Bio-Hofläden ist die Frische mit 29 % die stärkste Warengruppe, gefolgt von Fleisch und Mopro.

Zukauf

In allen umsatzstarken Warengruppen wird deutlich zugekauft, um ein attraktives Angebot vorzuhalten. Bei Fleisch und Frische liegt die Quote bei 50 %, bei Mopro bei 90 %.



Abb. 3: Entwicklung der Gewinnrate über drei Jahre (alle Betriebe)

Projektbeteiligte:

Gwendolyn Manek, Sigrid Griese, Irene Leifert, Stefan Rettner, Bioland Beratung GmbH, Mainz; Axel Wirz, FiBL Deutschland e. V. - Forschungsinstitut für biologischen Landbau, Frankfurt am Main

Kontakt:

Bioland Beratung GmbH
Kaiserstraße 18, 55116 Mainz
Irene Leifert
kennDi@bioland.de / Tel. +49 (0)2385 935-45

Abb. 1, © Sonja Herpich

Abb. 2, 3, © N-Komm



Die ausführlichen Ergebnisse der Projekte
15NA195 und 15NA196 finden Sie unter:
www.orgprints.org/38178/

Weitere Information und der Zugang zum KennDi Tool
unter: www.kennDi.de