

KOSTENEXPLOSION

Neue (teure) Welt

Die Preise explodieren. Lebensmittel, Energie, Sprit, Futter, Tierarzt, Hufschmied – jeder Bereich des Lebens ist teurer geworden. Wie ist der Stand der Dinge, wie gehen Pferdebetriebe damit um und welche Möglichkeiten gibt es zu sparen?

Der Klimawandel, die Corona-Pandemie und nicht zuletzt der Krieg in der Ukraine – unser Leben hat sich stark verändert und herausfordernde Situationen gibt es für jeden von uns. Eine signifikante Folge der Krisen ist, dass so gut wie jeder Lebensbereich teurer geworden ist. Die Lebensmittelpreise sind gestiegen, die Energiekosten explodieren nahezu, Sprit kostet mittlerweile ein Vermögen. Die Kostenexplosionen machen auch vor Reitbetrieben nicht Halt. Futter und Einstreu, Diesel und Düngemittel, Reitsportausstattung, Turnierreiten und Hufschmied – alles ist teurer geworden. Und zu guter Letzt kostet auch der Tierarzt mehr, spätestens seit Erhöhung der GOT Ende November. „Nach moderaten Inflationswerten der letzten zwei Jahrzehnte trifft uns jetzt eine Inflationsrate von durchschnittlich zehn Prozent“, bringt es Betriebsberater Uwe Karow auf den Punkt.

Was bedeutet das für die Pferdebetriebe und wie ist damit umzugehen? Grundsätzlich ist die Kostenstruktur in Pferdebetrieben recht unterschiedlich, denn es gibt keinen Standard-Pferdebetrieb. Es gibt jedoch Positionen, die in fast allen Betrieben anfallen. Dazu gehören Personalkosten, Futtermittel, Fixkosten.

„Ein durchschnittlicher Pferdebetriebsbetrieb erwirtschaftet ca. 300.000 Euro Umsatz im Jahr“, berechnet Uwe Karow. „Er hat durchschnittlich jeweils ein Viertel Personal-, Futter- und Fixkosten. Der Rest bleibt für den Lebensunterhalt der Betreiberin oder des Betreibers sowie eventuelle Finanzierungen, Abschreibungen, Pachten und Rücklagen.“

Der Betriebsberater hat sich die Gesamtsituation im Detail angeschaut:

Überall Kostentreiber

Eine massive Belastung geht von den Personalkosten aus. Seit 2014 muss in einem Betrieb aufgrund des Mindestlohns eine Personalkostensteigerung von 50 Prozent kompensiert werden. Insbesondere die letzte Erhöhung im Oktober 2022 schlägt da zu Buche. Hinzu kommt noch ein Mangel an Arbeitskräften. Die durchschnittlichen Personalkosten sind pro Einstellplatz von ursprünglich ca. 80 Euro auf rund 120 Euro gestiegen.

Das teuerste Futtermittel ist in der Regel das Heu, das gleichzeitig auch den größten Preisschwankungen unterliegt. Der Mittelwert liegt zur Zeit bei 120 bis 140 Euro pro Tonne. „Die Betriebe sind Schwankungen gewöhnt, bescherten doch Dürreperioden in den letzten zehn Jahren zum Teil Preise bis über 300 Euro je Tonne.“ Kalkulatorisch kann aktuell pro Einstellplatz mit Mehrkosten von ca. 15 bis 20 Euro pro Monat gerechnet werden.

Bei den Fixkosten erscheinen die Preissteigerungen zunächst moderat. Allerdings: „Die zum Teil über 100-prozentige Kostensteigerung von Stromkosten kann in der Praxis eine Erhöhung von nur ca. zehn Euro pro Einstellplatz auf ca. 20 Euro bedingen“, so Uwe Karow. „Im Jahr summiert sich das aber von 8000 Euro (3 Prozent des Umsatzes) auf 16.000 Euro.“

Die Kosten für die Instandhaltung, der damit verbundene Materialeinkauf und die Kosten für Handwerksleistungen sind gewaltig nach oben geschnellt. Hinzu kommt, dass Handwerker zum Teil nicht verfügbar sind. Dies trifft Betriebe, die gerade im Umbau sind oder

mit Neubau oder Sanierungsarbeiten beschäftigt sind, extrem hart.

Wenn dann noch eine Finanzierung ausläuft und verlängert werden muss, schlagen die aktuell wieder angehobenen Zinsen voll zu Buche. Ein Beispiel: Wurde ein Darlehen in Höhe von 500.000 Euro bisher mit 1,5 Prozent verzinst (7.500 Euro) und muss es jetzt nach Auslauf umgeschuldet werden, wird es jetzt mit einem Zinssatz von 4,5 Prozent verlängert (22.500 Euro) – bedeutet eine Steigerung von 15.000 Euro im Jahr und rund 30 Euro pro Einstellplatz im Monat mehr (bei 45 Plätzen).

Hört man sich in den Betrieben landauf, landab um, zeichnet sich meist dasselbe Bild: Die Boxenmiete wurde erhöht, eventuell sogar schon zweimal, es herrscht eine hohe Fluktuation, vielen Betrieben fehlen Arbeitskräfte, Service wird teilweise nicht mehr angeboten, Lehrgänge sind nicht mehr so gut besucht, viele Betriebe setzen auf Eigenleistung, haben teilweise eine eigene Landwirtschaft. Die Nachfrage nach Kinderunterricht ist nach wie vor groß – im Moment ist es da allerdings schwierig, weil durch die Grippe- und Corona-Welle viele Kinder ausfallen und im Zweifelsfall ihre Zehnerkarte „stillsteht“, sofern der Betrieb keine

andere Regelungen wie Monatsabos oder Reitbeteiligungen etabliert hat.

Lösungen in der Krise

„Nach vorne denken!“, betont Uwe Karow. Es ist eine Situation eingetreten, in der die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Betriebszweige (Deckungsbeiträge) überprüft werden muss. Alles muss auf den Prüfstand! Und man sollte sich fragen: „Wo sind meine Kostenfresser? Wie kann ich ihnen begegnen? Wie kann ich optimieren? Welche Leistungen biete ich an und was berechne ich? Gibt es noch mögliche Serviceangebote?“ Gerade in schwierigen Zeiten sollte eine Vision entwickelt werden. Optimierungen und Aufwandsreduktionen sind wichtig und müssen ausgeschöpft werden. „Noch wichtiger ist aber, einen adäquaten Preis für die angebotene Leistung zu finden, denn die meisten Betriebe haben nach meiner Erfahrung ein ‚Umsatzproblem‘ kein ‚Kostenproblem‘“, betont Uwe Karow. „Der Kunde von heute erwartet Service an allen Ecken und Kanten. Es ist wichtig, dem gerecht zu werden, es aber auch in Rechnung zu stellen.“

Jede Betreiberin und jeder Betreiber eines Pensionspferdebetriebs wird sich in den letzten Monaten überlegt



Die Preise steigen, u.a. bei Rau- und Kraftfutter. Auch die Tierarztgebühren wurden angehoben.

Alles ist teurer geworden, auch im Pferdebereich. Manche Pferdehalter müssen umziehen, wegen zu hoher Kosten.





Foto: Maxslawik.com

Die meisten Pferdebesitzerinnen und -besitzer müssen im Moment den Gürtel enger schnallen.

Preiserhöhung durch die Stallbetreiberin oder den -betreiber vor, dürfte diese als Änderungskündigung anzusehen sein. Stimmt die Pferdebesitzerin oder der -besitzer der Erhöhung nicht zu, dürfte der Vertrag zunächst (noch) wirksam sein; jedoch hat der Vermieter/Stallbetreiber damit nun bei Dissens eben den Einstellvertrag damit gekündigt. Was dem Einsteller natürlich auch möglich wäre, falls er das erhöhte Entgelt nicht zahlen möchte. Ob sich dies und der mit einem Umzug verbundene Aufwand lohnt, bleibt im Einzelfall wirtschaftlich zu bewerten.

Insolvenz

Eingetragene Vereine oder in Form einer Kapitalgesellschaft wie der GmbH betriebene Pferdebetriebe dürfen vermutlich mit Erleichterungen im Bereich der Insolvenzantragspflicht rechnen über das Sanierungs- und insolvenzrechtliche Krisenfolgenabmilderungsgesetz (SanInsKG). Soweit derzeit ersichtlich, dürften im Bereich der Insolvenzgründe die üblichen Prognosezeiträume z. B. bei der Überschuldung (§ 19 InsO) auf vier statt 12 Monate verkürzt werden. Ob dies für Vereinsvorstände und Co. eine tatsächliche Planungssicherheit bietet, bleibt abzuwarten. Aus steuerlicher Sicht gewährt die Finanzverwaltung im Einzelfall letztlich Billigkeitsmaßnahmen in Form von Stundungen, Vollstreckungsaufschub oder einem vereinfachten Antrag auf Herabsetzung von Steuervorauszahlungen aufgrund der gestiegenen Energiekosten. Sogar auf Stundungszinsen wird verzichtet, sofern Steuerzahlungen bisher pünktlich geleistet wurden.

Im Bereich der Corona-Hilfen wurden bereits die Rückmelde- und Rückzahlungsfristen großzügig verlängert. Zur Überbrückung von Liquiditätslücken stellt die KfW-Bank im Bedarfsfall zinsgünstige und haftungsfreigestellte Kredite.

Es ist nicht absehbar, wann die Herausforderungen tatsächlich aufhören werden. Es gilt also: Ruhig bleiben, sich auf das Wesentliche besinnen – und durchhalten! Zudem gilt es unbedingt, über bevorstehende (rechtliche/steuerliche) Handlungsbausteine hinaus die Entwicklung im Bereich der staatlichen Förderungen/Subventionen zu verfolgen und ggf. konkret in Anspruch zu nehmen. ■

haben, ob die gestiegenen Kosten auf die Boxenmiete umgelegt werden sollten. Grenzen sind dabei durch das Alleinstellungsmerkmal des Betriebes, die Preisstrukturen der Mitbewerber, die regionale Kaufkraft und die Belastbarkeit der Kundinnen und Kunden gesetzt. Deshalb: die Mitbewerber beobachten, eigene Stärken erkennen und argumentativ herausarbeiten, eigene Schwächen reduzieren (soweit möglich). „Zu dem Rest muss man stehen und damit leben“, bringt es Uwe Karow auf den Punkt. „Bleiben Sie mit Ihren Kunden im ehrlichen Gespräch. Erörtern Sie anhand konkreter Zahlen Ihre wirtschaftliche Situation.“ Kostensteigerungen in einem Pferdebetrieb unterliegen unterschiedlichsten Ursachen, wie z.B. Mindestlohn, höhere Erzeugerpreise bei Futtermitteln, Kosten

für handwerkliche Leistungen, Ende des Negativ-Zinses mit stetig steigendem Zins, etc. Wichtig ist, dass Kostensteigerungen auch kontinuierlich umgelegt werden und Einsparpotenziale ausgeschöpft werden. Das sollte zur wirtschaftlichen Stabilisierung des Betriebes beitragen.

An die Kunden appellieren

Man kann sich grundsätzlich einmal anschauen, wie viel der Kunde insgesamt im Jahr für ein Pferd ausgibt, und dann überlegen, ob die Gewichtung der jährlichen Kosten im Zusammenhang mit der Pferdehaltung ausgewogen ist. Also: Kann ich lieber auf etwas Equipment verzichten (sind fünf Pferdedecken, vier Sattelpads und drei Sättel pro Pferd nötig?) und das Geld in die Haltung investieren?

„Viele Pferdepensionen haben in den letzten Jahrzehnten die Pferdehaltung durch zu niedrige Einstellpreise subventioniert. Würdigen Sie lieber die Leistung Ihres Pferdebetriebes durch leistungsgerechte Bezahlung, dann würde es dem Betrieb leichter fallen, verlässliche Leistung zu liefern!“

Beim Einkauf für einen Pferdebetrieb sind Einkaufsgenossenschaften für das Gros der Kosten eher nicht umsetzbar, da der Bezug z.B. von Futtermitteln regional und saisonal ist. Ab und an bieten die Verbände Kooperationen mit Vertragspartnern an, was den Bezug von z.B. Versicherungen oder auch Fahrzeugen vergünstigt. Ob sich solche Angebote lohnen, muss jeder Betrieb selbst prüfen.

Im Stall-Alltag gibt es einige Stellschrauben, an denen alle drehen können, um Energie und Kosten zu sparen. Die Stallruhe einführen/ausweiten, auf Kühlschränke und Waschmaschine vorerst verzichten, (Warm)Wasser nur nutzen, wenn es unbedingt nötig ist, eine Futterberechnung durchführen (meistens wird zu viel gefüttert), langfristige Verträge mit Futterherstellern abschließen. Stallungen, Sattelkammern, Wege usw. mit Bewegungsmeldern ausstatten bzw. Licht ausschalten, wenn es nicht gebraucht wird – in der Reithalle, auf dem Außenplatz, in der Stallgasse, im Reiterstübchen und möglichst bei Tageslicht reiten. „Wer noch nicht modernisiert hat, sollte Kosteneinsparpotenziale prüfen und umsetzen. So liegt z.B. das Einsparpotenzial bei einem Umstieg auf LED Beleuchtung bei ca. 50 bis 70 Prozent der ursprünglichen Stromkosten für Beleuchtung und ist oft schnell und einfach umsetzbar“, weiß Uwe Karow zu berichten. ■

Laura Becker

Ideen und Anregungen

VON RECHTSANWALT CHRISTIAN WEISS UND STEUERBERATER KAI NOWAK

Natürlich sind Einsparmaßnahmen auch im Bereich Pferde/Ställe möglich bei Strom, (Warm-) Wasser, Heizung, bis hin zu Energiesparlampen oder sonstigen energetischen Sanierungsmaßnahmen. Teilweise scheint es, als wären derzeit auch die Baubehörden bei Anträgen für Photovoltaik-Anlage o. ä. entgegenkommender als noch vor einigen Monaten. Vielleicht eine gute Situation, um solche Maßnahmen anzugehen. Der Gesetzgeber unterstützt und hat auf Photovoltaikanlagen, die in 2023 geliefert werden, einen Nullsteuersatz bei der Umsatzsteuer beschlossen.

Gaspreisbremse

Die von der Bundesregierung beschlossene Soforthilfe in Form der Übernahme des Gas-Abschlages für Dezember 2022 gilt auch für Unternehmen, sofern der Jahresverbrauch unter 1,5 Millionen Kilowattstunden beträgt, was bei Pferdebetrieben unstrittig sein dürfte. Hinzu kommt die geplante Gaspreisbremse. Sie soll aktuell ab dem 1. März 2023 greifen, mit Rückwirkung für Januar und Februar 2023. Die

genaue Ausgestaltung bleibt abzuwarten. Ebenso ist eine Strompreisbremse geplant.

Erhöhung der Boxenmiete

Sofern die Stallbetreiberin oder der -betreiber die Pensionsentgelte erhöhen möchten, ist zu beachten: Wenn der Vertrag keine Preisanpassungsklausel oder Preisgleitklausel enthält, wäre eine dementsprechende Anpassung/Erhöhung des Entgelts überhaupt kaum zulässig. Denn sonst muss sich auch der Stallbesitzer als Vertragspartner des Pferdebesitzers an den vereinbarten Pensionspreis auch zukünftig halten. Im Übrigen würde sich die Frage der Begründung einer versuchten Preiserhöhung stellen. Die leider immer noch anhaltende Pandemie und aktuell die Inflation, Energie- und Spritkosten etc. könnten entsprechende Gründe sein. Aber: Das Zivilrecht sieht hierbei im Grundsätzlichen nur die Möglichkeit einer gesetzlichen Vertragsanpassung über das Institut der Störung bzw. des Wegfalls der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) vor. Liegt keine im Einzelfall gerechtfertigte



Foto: Torfi



Foto: slawik.com

Im Stall gilt: Energie sparen – z. B. indem das Hallenlicht dosierter eingeschaltet wird oder die Stallzeiten gekürzt werden.



Zur Person

Kai Nowak

ist Steuerberater und Vorstand der auf Insolvenz- und Sanierungsberatung spezialisierten Morison Köln AG



Christian Weiß

ist Fachanwalt für Insolvenzrecht und St.GEORG-Experte



Uwe Karow

ist Betriebsberater und Pferdewirtschaftsmeister und war langjähriges BBR-Vorstandsmitglied

Fotos: privat