



# [ˈvi:zəndrʊʃ]

Wiesendrusch – Gewinnung und Vertrieb  
von gebietsheimischem Saatgut



**KVJS**

Kommunalverband für  
Jugend und Soziales  
Baden-Württemberg



## INHALT

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| Was ist Wiesendrusch?              | 03 |
| Voraussetzungen                    | 04 |
| Anwendungsmöglichkeiten            | 04 |
| Zielgruppe                         | 05 |
| Aus dem Saatkästchen geplaudert    | 05 |
| Organisation im Vorfeld            | 06 |
| Praktische Schritte bis zur Ernte  | 06 |
| Praktische Schritte nach der Ernte | 06 |
| Produktzusammensetzung             | 07 |
| Vertrieb                           | 07 |
| Investition Personal               | 08 |
| Investition Zeit                   | 08 |
| Investition Material               | 08 |
| Fakten im Überblick                | 09 |
| Ertragsplan                        | 10 |
| Liquiditätsplan                    | 11 |

## Inklusionsunternehmen können mehr!

Die Ergebnisse sprechen für sich: Derzeit schaffen 80 Inklusionsunternehmen ganze 2.000 Stellen für Menschen mit Behinderung. Sie decken ein erstaunlich breites Spektrum von Dienstleistungen und Produkten zwischen Wäscherei und Hardware ab. Doch in manchen Bereichen stellt sich eine Sättigung ein, und so gilt es, neue Geschäftsfelder zu entwickeln. Gefragt sind neben Angeboten, die eine hundertprozentige Auslastung erlauben, auch solche, die als Zusatzgeschäft betrieben werden können.

### WAS IST WIESENDRUSCH?

Hinter dem geheimnisvollen Wort verbirgt sich gebietsheimisches Saatgut, das in Kommunen ebenso wie in Unternehmen und in der Landwirtschaft benötigt wird. Die Gesetzeslage kommt dem Vertrieb von Wiesendrusch entgegen, weil Gemeinden ihre Flächen zwingend mit regionalem Saatgut begrünen müssen. Gleichzeitig hält sich die Zahl der Mitbewerber derzeit noch in Grenzen.

Ein Inklusionsunternehmen kann Gewinnung und Vertrieb des Saatguts leicht mit vorhandenen Betriebsprozessen in Einklang bringen. In Zusammenarbeit mit regionalen Landwirten wird in mehreren Erntegängen Saatgut mit unterschiedlicher Vegetation gewonnen. Dabei sind die Investitionen für den Unternehmer denkbar gering: Er muss keine Maschinen anschaffen (Mähdrescher werden gemietet) und kein zusätzliches Personal einstellen. Dafür bekommt er eine bessere Arbeitsauslastung, während sich Beschäftigte über einen Arbeitsplatz mit vielfältigeren Aufgaben freuen dürfen.

Auch die harten Zahlen sprechen für Wiesendrusch. Unsere detaillierte Kalkulation auf den Seiten 10 und 11 zeigt Ihnen die Verdienstmöglichkeiten auf. Lesen Sie sich ein und sprechen Sie uns an, wenn Sie Fragen haben – auch im Hinblick auf andere Modelle der Schaffung von inklusiven Arbeitsplätzen. Bernhard Pflaum, Leiter des Referats Inklusionsbetriebe, freut sich über Ihr Interesse.

IHR  
ANSPRECHPARTNER  
**Bernhard Pflaum**  
Tel. 0711 6375311  
bernhard.pflaum@kvjs.de



## Was die Wiese hergibt

### VORAUSSETZUNGEN

Jeder Wiesendrusch-Produzent weiß das Gesetz auf seiner Seite: EU-Verordnungen schreiben zwingend vor, dass Straßenbauämter und Gebietskörperschaften für die Bepflanzung öffentlicher Flächen gebietsheimisches Saatgut verwenden müssen. Gleiches gilt für so genannte FFH-Gebiete, also ausgewiesene Naturräume, die dem Schutz von Pflanzen (Flora), Tieren (Fauna) und Lebensraumtypen (Habitaten) dienen.

Kunden wollen sich nicht eingehend mit den gesetzlichen Vorgaben auseinandersetzen. Entsprechend erhalten sie aufbereitetes und zertifiziertes Saatgut, das sie sofort säen können. Der Rest ist Wachstum und Blüte.

Grundsätzlich unterscheidet man in Deutschland acht Produktionsräume:

- Nordwestdeutsches Tiefland
- Nordostdeutsches Tiefland
- Mitteldeutsches Flach- und Hügelland
- Westdeutsches Berg- und Hügelland
- Südost- und ostdeutsches Bergland
- Südwestdeutsches Berg- und Hügelland mit Oberrheingraben
- Süddeutsches Berg- und Hügelland
- Alpen und Alpenvorland

Chancen erwachsen daraus, dass die Anbieter insgesamt dünn gesät sind und dass keines der Unternehmen alle Produktionsräume abdecken kann. Wenn Sie gebietsheimisches Saatgut produzieren wollen, sollten Sie als erstes klären, ob es in Ihrer Region bereits einen Anbieter gibt. Ein Wettbewerb um geeignete Wiesen und um einen nicht beliebig erweiterbaren Kundenkreis würde die Erfolgsaussichten schmälern.

### ANWENDUNGSMÖGLICHKEITEN

- Böschungs- und Dammbegrünung im Straßenbau
- Randflächen an Straßen
- Hochwasserrückhaltebecken (HRB)
- Gewässerränder und Hochwasserschutzdämme
- Wiesenneuanlagen im Rahmen von Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen
- Aufwertung von FFH-Wiesen mit Druschfraktionen bestimmter Spenderflächen
- Begrünung von Flächen in Flurbereinigungsverfahren
- Übersaat von Wildschwein-Wühlstellen und verletzten Grasnarben
- Begrünung von Bauflächen im Außenbereich bzw. Randbereich

- + Wenig Mitbewerber
- + Kein Anbieter deckt alle Regionen ab
- + Gute Absatzchancen aufgrund der Gesetzeslage

### ZIELGRUPPE

Gebietsheimischer Wiesendrusch ist für Kommunen und Landkreise ein Muss: Straßenbauämter und Gebietskörperschaften sind per EU-Verordnung verpflichtet, dieses Saatgut zu verwenden, soweit es verfügbar ist. Im Fokus stehen aber auch Unternehmen und Privatkunden, die ihre Wiesen mit regionalem Saatgut einsäen möchten. Hier sind insbesondere Landwirte und Waldbesitzer zu nennen.

## AUS DEM SAATKÄSTCHEN GEPLAUDERT

Interview mit Norbert Bogner, dem Geschäftsführer der *miteinanderleben service gGmbH*, über seine Erfahrungen mit dem Wiesendrusch-Konzept

### Wie sind Ihre Erfahrungen?

Das Wiesendrusch-Konzept hat sich in unserer Umsetzung als sinnstiftende Beschäftigungsmöglichkeit gut entwickelt. Auch die Außenwahrnehmung erleben wir als ausgesprochen positiv. Mein Fazit: Mit guter Vorbereitung und systematischer Marketingunterstützung lässt sich das Konzept in regionalen Strukturen erfolgreich realisieren.



**NORBERT BOGNER**

Geschäftsführer  
miteinanderleben service gGmbH

### Kann man das als Nebenerwerb stemmen?

Wenn Fachkräfte und Verwaltung die Voraussetzungen schaffen, kann man die wiederkehrenden Tätigkeiten gut in einen landschaftsgärtnerischen Betrieb integrieren. Flexibilität im Erntezeitraum ist allerdings unerlässlich.

### Wie sind die Einsatzmöglichkeiten für Menschen mit Behinderung?

Unsere Mitarbeitenden bereiten die Wiesen vor, entfernen unerwünschte Fremdarten, ernten mit dem eBeetle und von Hand, trocknen, verpacken und mischen Saatgut. Außerdem kommen sie zum Einsatz bei der Vorbereitung von Keimproben oder Saatgut sowie bei der Einsaat von Flächen, falls das beauftragt wird.

### Was war für Sie die größte Herausforderung?

Ein Experte, der die Wiesen klassifizieren und die Arterhebung vornehmen konnte, war schwer zu finden. Auch die Absprache mit den Landwirten zum Erntezeitpunkt erwies sich als Herausforderung. Im Übrigen braucht man ein Lohndruschunternehmen, das angesichts schwankender Erntefenster kurzfristig einsatzbereit ist.



## Glück und Gras, wie macht man das?

### ORGANISATION IM VORFELD

#### - Abfrage von Mitbewerbern

Sollte schon ein Anbieter vor Ort sein, haben Sie dennoch Chancen, müssen aber deutlich mehr Marketing betreiben.

#### - Landwirtschaftliche Kooperationspartner

Mit regionalen Landwirten und einem Biologen/einer Biologin lassen Sie die Wiese nach Pflanzenarten, Bodenart, PH-Wert und Wiesenstruktur klassifizieren. Auf dieser Basis können Sie ein Sortiment definieren.

#### - Wichtige Verbindungen

Nehmen Sie Kontakt mit dem regionalen Landwirtschaftsamt, der unteren Naturschutzbehörde und dem Regierungspräsidium auf. Die Mitgliedschaft im Verband deutscher Wildsamens- und Wildpflanzenproduzenten ist Voraussetzung für die Zertifizierung.

#### - Registrierung und Zertifizierung

Beim Bundessortenamt lassen Sie die direkt geernteten Erhaltungsmischungen jeder Wiese registrieren. Anschließend können Sie sich bei einer Zertifizierungsgesellschaft als Wildsaatgutentnehmer zertifizieren lassen. Beim zuständigen Regierungspräsidium beantragen Sie die Genehmigung zur Inverkehrbringung Ihrer Mischungen nach ErMiV § 3. In dieser Erhaltungsmischungsverordnung finden Sie auch alle weiteren Bestimmungen.

#### - Organisation der Maschinen

Sie wählen ein Lohnunternehmen für den eigentlichen Dreschvorgang aus. Zu klären sind die Vergütung für den Drusch ebenso wie die Einstellungsmöglichkeiten am Mähdrescher.

#### - Trocknung und Lagerung

Die Abfuhr des Erntegutes und die Bereitstellung von Trocknungsflächen müssen organisiert werden. Denkbar sind ungenutzte Fahrhilfen, Hallen oder befestigte Flächen mit zuverlässigem Windschutz. Zum Platzbedarf: 1 Tonne Saatgut ergibt 50 Säcke, für die Sie 6 bis 8 Gitterboxen brauchen.

### PRAKTISCHE SCHRITTE BIS ZUR ERNTE

Die Wiesen werden über die Blüte bis zu den Erntezeitpunkten überwacht. Unerwünschte Pflanzen wie Disteln entfernt man vor der Ernte. Gedroschen wird zu verschiedenen Zeiten und auf verschiedene Weise: Frühreife Arten erntet man mit der Maschine vorab, andere Arten später mit dem Mähdrescher. Dieser kommt nur ein bis zwei Mal im Jahr zum Einsatz (Miete). Unter schwierigen Bedingungen wie Hanglage kann es nötig werden, von Hand zu ernten.

### PRAKTISCHE SCHRITTE NACH DER ERNTE

Pro Hektar Wiese können Sie je nach Reifegrad und Bestandsdichte mit ca. 70 bis 140 kg Wiesendrusch rechnen. Direkt nach der Abfuhr müssen die Samen ausgebreitet und getrocknet werden. Das dauert im Freien bei Sonneneinstrahlung ca. 1 bis 2 Tage, in der Halle ca. 2 bis 3 Tage. Bei Hallentrocknung muss die Ernte häufiger gewendet werden.

## Details aus dem Beipackzettel

### PRODUKTZUSAMMENSETZUNG

Die Vielfalt macht die Qualität des Produktes aus. Um ein möglichst artenreiches Saatgut zu erhalten, mischt man mindestens fünf Druschfraktionen (= Erntergebnis eines Druschzeitpunkts auf einer Fläche). Spenderflächen und Erntezeitpunkte sind entsprechend genau dokumentiert. Auf Wunsch kann man aber auch mehr oder weniger Druschfraktionen einsetzen.

Wiesendruschgut zeichnet sich durch einen mäßigen Anteil an Stängeln und Blattresten aus. Der Produzent prüft und dokumentiert die Keimfähigkeit jeder Druschfraktion ebenso wie die wesentlichen Arten im Druschgut und bei den Keimversuchen. Unerwünschte Pflanzen werden von Hand aus den Spenderflächen entfernt.



## Wie die Saat aufgeht

### VERTRIEB

Netzwerken ist das Gebot der Stunde: Der Vertrieb erfolgt überwiegend durch **persönliche Beziehungen**. Wenn Sie Ihr Inklusionsunternehmen schon länger führen, dürften die Grundlagen dafür geschaffen sein. Nehmen Sie am besten schon in der Sondierungsphase Kontakt mit der Kommune, Vertretern von örtlichen Unternehmen und Privatleuten auf.

Als Türöffner könnten Sie ein gestaltetes **Anschreiben** an alle relevanten Kommunen schicken. Ein solcher Ansatz empfiehlt sich auch deshalb, weil kommunale Stellen als Multiplikatoren dienen: Sie sind ihrerseits Ansprechpartner für kommerzielle und private Interessenten. **Vorträge** zum Thema Wiesendrusch lassen sich in Kooperation mit der Gemeinde oder der Stadt organisieren.

Wiederholte **Anzeigen** in der regionalen Tagespresse ergeben besonders in der Anfangsphase Sinn. Ein Onlineverkauf erscheint unrealistisch, weil bei diesem Produkt erheblicher Beratungsbedarf besteht. Dennoch ist es sinnvoll, auf Ihrer **Unternehmensseite** oder einer speziellen **Landingpage** auf das Angebot aufmerksam zu machen. **Werbebanner** auf lokalen Internetplattformen („Mein Dorf“) und die **Verlinkung** auf branchenaffinen Seiten können ebenfalls hilfreich sein.

Als weitere Plattformen eignen sich **Messen** für Kommunaltechnik und Verbraucher.

# Was Sie reinstecken müssen

## INVESTITION PERSONAL

Das Geschäftsfeld Wiesendrusch können Sie mit dem bestehenden Personal aufbauen.

Ein **Projektkoordinator**, in der Regel die Geschäftsführung selbst, knüpft in der Startphase Kontakte und holt die nötigen Genehmigungen ein.

Notwendig ist dann eine **Projektleitung**, die den Drusch überwacht und die praktische Arbeit koordiniert. Die maximal **6 operativ tätigen MitarbeiterInnen** brauchen keine besonderen Qualifikationen. Kenntnisse im Bereich der Landwirtschaft sind zwar von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig. Menschen mit Schwerbehinderung können in diesem Bereich gut eingesetzt werden.

1 Projektkoordinator



Grünpuppe:

1 Anleitung, 3-4 Beschäftigte  
(schwerbehinderte Menschen gemäß § 215 SGB IX)



Kleingruppe:

1 Anleitung, 1-2 Beschäftigte  
(schwerbehinderte Menschen gemäß § 215 SGB IX)



## INVESTITION ZEIT

Vorbereitende Arbeiten (geschätzter Zeitbedarf):

- Konkurrenzklärung
- Kontakte mit örtlichen Anwendern
- Kontakt zu Ämtern, Behörden, Verbänden
- Zertifizierung als Wildsaatgut-Entnehmer
- Genehmigung zur Inverkehrbringung einer Erhaltungsmischung

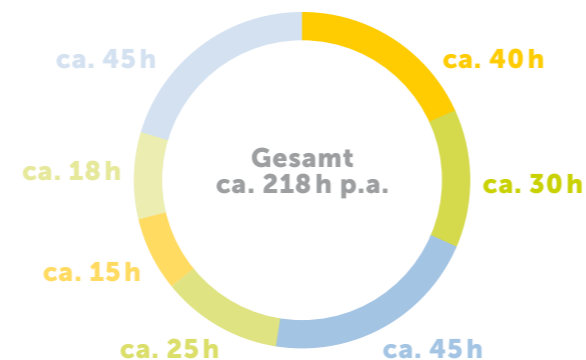
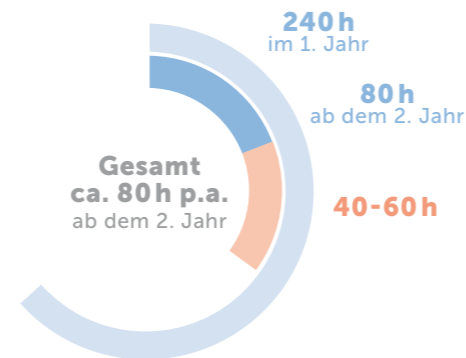
- Kontakt zu Landwirten, Lohndreschern
- Auswahl Felder inkl. Monitoring (bei 10-12 ha Fläche)

Operative Arbeiten (geschätzter Zeitbedarf):

- Erntevorbereitung (Leitungspersonal)
- Ernte von Hand (Grünpuppe)
- Ernte mit Erntemaschine (Kleingruppe)
- Trocknung – Wenden (Grünpuppe)
- Trocknung – Protokollierung (Leitung)
- Absacken, Etikettierung (Grünpuppe)
- Mischung – Verkauf (Kleingruppe)

## INVESTITION MATERIAL

Insgesamt bewegen sich die Investitionen im mittleren vierstelligen Bereich. Maschinen werden im Regelfall gemietet, Trockenflächen gepachtet. Für Unternehmen im Garten- und Landschaftsbau eignet sich das Geschäftsfeld besonders, weil dann auch die genannten Maschinen und räumlichen Voraussetzungen möglicherweise vorhanden sind. Hinzu kommt in diesem Fall natürlich die Expertise im Pflanzenanbau.



# SO SIEHT'S AUS

FAKTEN IM ÜBERBLICK



## Ihre Investition

ZEIT



**Organisation**  
300 h (1. Jahr)  
80 h (2. Jahr)

**Druscharbeit**  
218 h

GELD



**Gesamtkosten**  
ca. 20.000 €  
(1. Jahr)

## Ihr Ertrag

GEWINN

ca. 24.500 € (1. Jahr)

PERSONAL

Weniger Leerzeiten  
Mehr Abwechslung  
Naturnähe

RISIKO-  
DÄMPFUNG

Zusatzgeschäftsfeld  
Kaum Mitbewerber



# Der Klügere rechnet nach – Finanzplanung

## ERTRAGSPLAN

| Normalfall Ertragsplan                          | 1. Jahr         | 2. Jahr         | 3. Jahr         | 4. Jahr          | 5. Jahr          | 6. Jahr          |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Umsätze aus Verkauf des Saatguts</b>         | <b>44.000 €</b> | <b>45.980 €</b> | <b>47.652 €</b> | <b>49.042 €</b>  | <b>50.174 €</b>  | <b>51.070 €</b>  |
| Einmalaufwendungen mit Investitionscharakter    | 1.500 €         | 1.500 €         | 1.500 €         | 1.500 €          | 1.500 €          | 1.500 €          |
| Ersterfassung (alle 5 Jahre)                    | 500 €           | 500 €           | 500 €           | 500 €            | 500 €            | 500 €            |
| Zertifizierung (alle 3 Jahre)                   | 1.000 €         | 1.000 €         | 1.000 €         | 1.000 €          | 1.000 €          | 1.000 €          |
| Pachtkosten                                     | 4.000 €         | 4.200 €         | 4.410 €         | 4.631 €          | 4.862 €          | 5.105 €          |
| Pachtkosten Wiesenfläche                        | 1.500 €         | 1.575 €         | 1.654 €         | 1.736 €          | 1.823 €          | 1.914 €          |
| Mietkosten Mährescher (Fahrer inkl.)            | 1.500 €         | 1.575 €         | 1.654 €         | 1.736 €          | 1.823 €          | 1.914 €          |
| Freifläche/Halle für die Trocknung des Saatguts | 1.000 €         | 1.050 €         | 1.103 €         | 1.158 €          | 1.216 €          | 1.276 €          |
| Transportkosten                                 | 500 €           | 500 €           | 500 €           | 500 €            | 500 €            | 500 €            |
| Fahrzeug und Anhänger                           | 500 €           | 500 €           | 500 €           | 500 €            | 500 €            | 500 €            |
| Versicherung                                    | 100 €           | 100 €           | 100 €           | 100 €            | 100 €            | 100 €            |
| Versicherungen/Beiträge                         | 100 €           | 100 €           | 100 €           | 100 €            | 100 €            | 100 €            |
| Abschreibungen                                  | 4.500 €         | 4.500 €         | 4.500 €         | 4.500 €          | 4.500 €          | 4.500 €          |
| Abschreibung Erntemaschine (auf 6 Jahre)        | 4.000 €         | 4.000 €         | 4.000 €         | 4.000 €          | 4.000 €          | 4.000 €          |
| Abschreibung Umrüstkit (auf 6 Jahre)            | 83 €            | 83 €            | 83 €            | 83 €             | 83 €             | 83 €             |
| Abschreibung Kleingeräte                        | 83 €            | 83 €            | 83 €            | 83 €             | 83 €             | 83 €             |
| Abschreibung Zusatzbordwand                     | 333 €           | 333 €           | 333 €           | 333 €            | 333 €            | 333 €            |
| Personalkosten                                  | 9.025 €         | 9.206 €         | 9.390 €         | 9.578 €          | 9.769 €          | 9.965 €          |
| Personalleistungen (Leitungspersonal)           | 3.733 €         | 3.808 €         | 3.884 €         | 3.962 €          | 4.041 €          | 4.122 €          |
| Erntevorbereitung (Leitungspersonal)            | 1.400 €         | 1.428 €         | 1.457 €         | 1.486 €          | 1.515 €          | 1.546 €          |
| Ernte von Hand (MmB)                            | 570 €           | 581 €           | 593 €           | 605 €            | 617 €            | 629 €            |
| Ernte mit Erntemaschine (MmB)                   | 855 €           | 872 €           | 890 €           | 907 €            | 925 €            | 944 €            |
| Trocknung: Wenden, Schwaden (MmB)               | 475 €           | 485 €           | 494 €           | 504 €            | 514 €            | 524 €            |
| Trocknung: Protokollierung (Leitungspersonal)   | 525 €           | 536 €           | 546 €           | 557 €            | 568 €            | 580 €            |
| Absacken/Etikettieren (MmB)                     | 342 €           | 349 €           | 356 €           | 363 €            | 370 €            | 378 €            |
| Mischung/Verkauf (Sachbearbeiter)               | 1.125 €         | 1.148 €         | 1.170 €         | 1.194 €          | 1.218 €          | 1.242 €          |
| <b>Summe Kosten</b>                             | <b>19.625 €</b> | <b>20.006 €</b> | <b>20.400 €</b> | <b>20.808 €</b>  | <b>21.231 €</b>  | <b>21.670 €</b>  |
| Ergebnis  | 24.375 €        | 25.974 €        | 27.252 €        | 28.234 €         | 28.942 €         | 29.400 €         |
| <b>Kumuliertes Ergebnis</b>                     | <b>24.375 €</b> | <b>50.349 €</b> | <b>77.601 €</b> | <b>105.834 €</b> | <b>134.777 €</b> | <b>164.176 €</b> |

### Angenommene Änderungen pro Jahr

5 % höhere Pachtkosten · 1 Hektar mehr Fläche · 2 % höhere Personalkosten · 5 % niedrigerer Saatgutpreis

## WORST-CASE-/BEST-CASE-SZENARIO

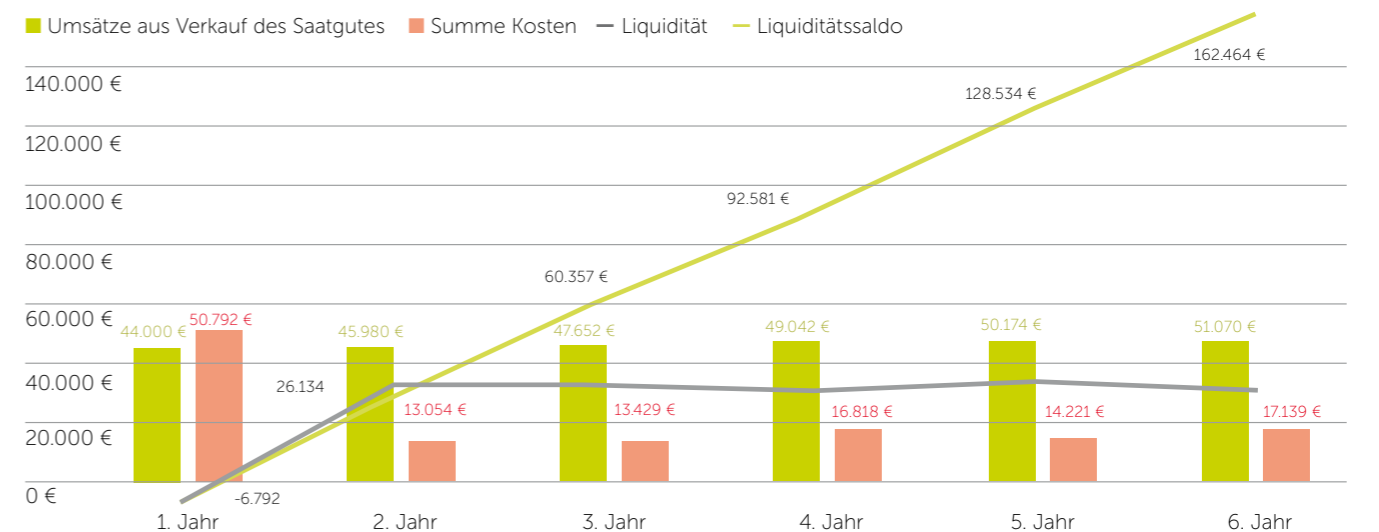
| 3. Jahr                                 | Worst (30€/kg)  | Normal (40€/kg) | Best (50€/kg)   |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Umsätze aus Verkauf des Saatguts</b> | <b>35.739 €</b> | <b>47.652 €</b> | <b>59.565 €</b> |
| Summe Kosten                            | 20.400 €        | 20.400 €        | 20.400 €        |
| <b>Ergebnis</b>                         | <b>15.339 €</b> | <b>27.252 €</b> | <b>39.165 €</b> |

Diese Kalkulation wurde von der **oeconos GmbH** erstellt, einem Spezialisten für Strategie- und Unternehmensentwicklung, Controlling sowie Sanierung und Restrukturierung von sozialwirtschaftlichen Unternehmen. **Dipl.-Betriebswirt (FH) Jan Dietz** (s. Rückseite) erläutert Ihnen die Zahlen gern im Detail.

## LIQUIDITÄTSPLAN

| Normalfall Liquiditätsplan                      | 1. Jahr         | 2. Jahr         | 3. Jahr         | 4. Jahr         | 5. Jahr          | 6. Jahr          |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|
| <b>Umsätze aus Verkauf des Saatguts</b>         | <b>44.000 €</b> | <b>45.980 €</b> | <b>47.652 €</b> | <b>49.042 €</b> | <b>50.174 €</b>  | <b>51.070 €</b>  |
| Einmalaufwendungen mit Investitionscharakter    | 5.500 €         | - €             | - €             | 3.000 €         | - €              | 2.500 €          |
| Ersterfassung (alle 5 Jahre)                    | 2.500 €         | - €             | - €             | - €             | - €              | 2.500 €          |
| Zertifizierung (alle 3 Jahre)                   | 3.000 €         | - €             | - €             | 3.000 €         | - €              | - €              |
| Pachtkosten                                     | 4.000 €         | 4.200 €         | 4.410 €         | 4.631 €         | 4.862 €          | 5.105 €          |
| Pachtkosten Wiesenfläche                        | 1.500 €         | 1.575 €         | 1.654 €         | 1.736 €         | 1.823 €          | 1.914 €          |
| Mietkosten Mährescher (Fahrer inkl.)            | 1.500 €         | 1.575 €         | 1.654 €         | 1.736 €         | 1.823 €          | 1.914 €          |
| Freifläche/Halle für die Trocknung des Saatguts | 1.000 €         | 1.050 €         | 1.103 €         | 1.158 €         | 1.216 €          | 1.276 €          |
| Transportkosten                                 | 500 €           | 500 €           | 500 €           | 500 €           | 500 €            | 500 €            |
| Fahrzeug und Anhänger                           | 500 €           | 500 €           | 500 €           | 500 €           | 500 €            | 500 €            |
| Versicherung                                    | 100 €           | 100 €           | 100 €           | 100 €           | 100 €            | 100 €            |
| Versicherungen/Beiträge                         | 100 €           | 100 €           | 100 €           | 100 €           | 100 €            | 100 €            |
| Investitionen                                   | 27.000 €        | - €             | - €             | - €             | - €              | - €              |
| Erntemaschine                                   | 24.000 €        | - €             | - €             | - €             | - €              | - €              |
| Umrüstkit                                       | 500 €           | - €             | - €             | - €             | - €              | - €              |
| Kleingeräte                                     | 500 €           | - €             | - €             | - €             | - €              | - €              |
| Zusatzbordwände Dreiseitenkipper                | 2.000 €         | - €             | - €             | - €             | - €              | - €              |
| Personalkosten                                  | 13.692 €        | 8.254 €         | 8.419 €         | 8.587 €         | 8.759 €          | 8.934 €          |
| Personalleistungen (Leitungspersonal)           | 8.400 €         | 2.856 €         | 2.913 €         | 2.971 €         | 3.031 €          | 3.091 €          |
| Erntevorbereitung (Leitungspersonal)            | 1.400 €         | 1.428 €         | 1.457 €         | 1.486 €         | 1.515 €          | 1.546 €          |
| Ernte von Hand (MmB)                            | 570 €           | 581 €           | 593 €           | 605 €           | 617 €            | 629 €            |
| Ernte mit Erntemaschine (MmB)                   | 855 €           | 872 €           | 890 €           | 907 €           | 925 €            | 944 €            |
| Trocknung: Wenden, Schwaden (MmB)               | 475 €           | 485 €           | 494 €           | 504 €           | 514 €            | 524 €            |
| Trocknung: Protokollierung (Leitungspersonal)   | 525 €           | 536 €           | 546 €           | 557 €           | 568 €            | 580 €            |
| Absacken/Etikettieren (MmB)                     | 342 €           | 349 €           | 356 €           | 363 €           | 370 €            | 378 €            |
| Mischung/Verkauf (Sachbearbeiter)               | 1.125 €         | 1.148 €         | 1.170 €         | 1.194 €         | 1.218 €          | 1.242 €          |
| <b>Summe Kosten</b>                             | <b>50.792 €</b> | <b>13.054 €</b> | <b>13.429 €</b> | <b>16.818 €</b> | <b>14.221 €</b>  | <b>17.139 €</b>  |
| Liquidität                                      | -6.792 €        | 32.926 €        | 34.223 €        | 32.224 €        | 35.953 €         | 33.930 €         |
| <b>Liquiditätssaldo</b>                         | <b>-6.792 €</b> | <b>26.134 €</b> | <b>60.357 €</b> | <b>92.581 €</b> | <b>128.534 €</b> | <b>162.464 €</b> |

Zur Vereinfachung wurden Liquiditätseffekte, die durch Umsatzsteuer/Vorsteuer entstehen, nicht beachtet.



# Sie haben Fragen?



## **BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNG**

Dipl.-Betriebswirt (FH) Jan Dietz  
oeconos GmbH  
Burghof 13 · 73265 Dettingen  
Tel.: 07021 9569201  
E-Mail: jan.dietz@oeconos.de



## **FÖRDERPARTNER**

Kommunalverband für  
Jugend und Soziales  
Baden-Württemberg  
Bernhard Pflaum  
Leiter Referat Inklusionsbetriebe  
Lindenspürstr. 39 · 70176 Stuttgart  
Tel.: 0711 6375-311  
E-Mail: bernhard.pflaum@kvjs.de



## **FACHBERATER**

miteinanderleben service gGmbH  
Geschäftsführer Norbert Bogner  
Kronprinzenstr. 70 · 75177 Pforzheim  
Tel.: 07231 58902-200  
E-Mail: norbert.bogner@miteinanderleben.de

## **IMPRESSUM**

© KVJS, Januar 2020

## **HERAUSGEBER**

Kommunalverband für Jugend und Soziales  
Baden-Württemberg  
Dezernat 3 – Integrationsamt  
Erzbergerstraße 119 · 76133 Karlsruhe  
Telefon 0721 8107-0 · info@kvjs.de  
www.kvjs.de

## **INHALTLICHE GESTALTUNG, TEXT**

Dr. Manfred Menzel, Wortkaskade

## **LAYOUT, GRAFIK, DRUCK**

Tailor & Partner Werbeagentur