

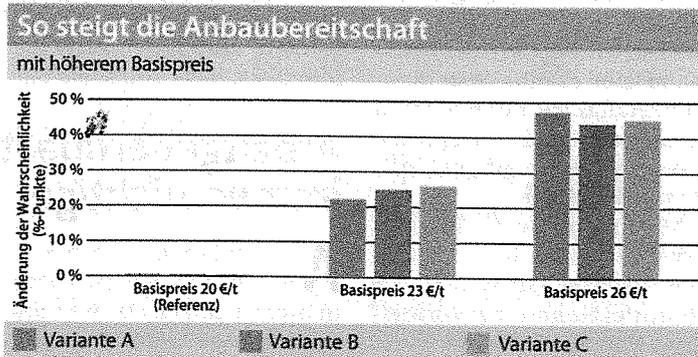
Was sich Rübenanbauer wünschen

Lieferverträge Anbauerverbände und die Nordzucker AG verhandeln derzeit intensiv über attraktiv gestaltete Lieferverträge. Um herauszufinden, welche Regelungen den Rübenlandwirten besonders wichtig sind, hat die Universität Kiel in Zusammenarbeit mit dem Zuckerrübenanbauverband Niedersachsen-Mitte Rübenanbauer in ganz Niedersachsen befragt.

An der Onlinebefragung nahmen im späten Frühjahr des vergangenen Jahres 213 Landwirte mit Rübenanbau teil. Die Betriebe lagen zumeist zwischen Bremen, Braunschweig und Harz, mit einem Schwerpunkt in den Kreisen Hildesheim, Salzgitter, Hannover, Wolfenbüttel, Goslar und Peine. Die Struktur der Betriebe, das Alter und den Bildungsgrad der befragten Landwirte zeigt Tabelle 1.

In der Umfrage wurden die Landwirte gebeten, zwischen verschiedenen hypothetischen Lieferverträgen zu wählen. Die Verträge unterschieden sich im Rübenbasispreis, in den Kriterien für die Preisberechnung, in den Konsequenzen bei Nichterfüllung der Vertragsmenge, in der Laufzeit und in der Aufteilung der Frachtkosten für Rüben über den Lieferrechtsanspruch hinaus vom Feld bis zum Bezugspunkt. Diese Vertragseigenschaften und ihre unterschiedlichen Ausprägungen werden in Tabelle 2 erläutert.

Die Vertragsattribute wurden dann zufällig zu Vertragsvarianten kombiniert, die wiederum zufällig zu 32 sogenannten Auswahlsets



zusammengestellt werden. Je Set konnte der Landwirt eine der Vertragsvarianten A, B oder C auswählen oder alle Vertragsangebote ablehnen. Jedem Landwirt wurden in der Befragung acht Auswahlsets vorgelegt (Tabelle 3).

Der Basispreis macht's

In 24 % der vorgelegten Auswahlsets wurde kein Vertrag gewählt. Ein Rübenbasispreis von 20 €/t (bei 16 % Zuckergehalt) ist also keine Garantie dafür, dass die Landwirte den Rübenanbau fortsetzen. Man kann sogar noch weiter gehen: In einigen Auswahlsets wurden Lieferverträge in ca. 40 % der Fälle abgelehnt, obwohl mindestens eine Vertragsvariante einen Basispreis von 23 €/t vorsah. Die Raps- und

Weizenpreise während der Befragung betragen ca. 345 €/t bzw. ca. 160 €/t ab Hof.

Und auch das verwundert nicht: die Bereitschaft, weiterhin Rüben anzubauen, steigt mit dem Rübenbasispreis deutlich an. Die Grafik zeigt, dass ein Anstieg des Basispreises um 3 €/t die Wahlwahrscheinlichkeit für alle Vertragsvarianten um 20-25 %-Punkte erhöht. Es ist uns aber nur möglich, die Veränderung der Wahrscheinlichkeit bei höherem Basispreis auszurechnen, es ist hingegen nicht möglich, eine Gesamtwahrscheinlichkeit für den Abschluss eines Vertrages mit 20 €/t oder 26 €/t

Basispreis für die Realität zu bestimmen.

Wenn man den Einfluss des Preises auf die Anbaubereitschaft der Landwirte kennt, kann man den Einfluss der anderen Vertragseigenschaften anschaulich in Geld ausdrücken. Man weiß dann, wieviel €/t des Basispreises die anderen Attribute den befragten Landwirten im Schnitt wert sind. Tabelle 4 zeigt diese Ergebnisse: Ein positiver Wert zeigt an, dass die Befragten das Vertragsattribut positiv bewerten. Schauen wir uns zuerst den Erlöszuschlag an, mit denen die Rübenanbauer an hohen Erlösen der Nordzucker beteiligt werden. Einen solchen Zuschlag finden die Landwirte so positiv, dass sie im Durchschnitt bereit wären, dafür auf 1,75 €/t Basispreis zu verzichten. Oder umgekehrt: Wird ein solcher Erlöszuschlag nicht gewährt, müsste der Basispreis um 1,75 €/t erhöht werden, um die Anbaubereitschaft auf gleichem Niveau zu halten.

Flexibilität wird geschätzt

Genau andersherum wirkt eine Vertragsstrafe bei Nichterfüllung der vereinbarten Liefermenge: Das Risiko, eine solche Strafe aufgebracht zu bekommen, wirkt sich genauso nega-

1 Betriebsstruktur, Alter und Bildungsgrad

Eigenschaft	Durchschnitt der Befragten
Ackerfläche	140 ha
Rübenfläche	25 ha
Fruchtfolgeanteil	22 %
Rübenanbau	73 t/ha
Zuckergehalt	17,9 %
Anteil Quotenrüben	89 %
Fabrikentfernung	25 km
Alter	48 Jahre
Hochschulabschluss	32 % der Befragten
Meister, Agrarbetriebswirt	47 % der Befragten

2 Vertragseigenschaften und ihre Ausprägungen

Vertragseigenschaften	Erläuterung und Ausprägungen der Attribute
Vertragspreissystematik	Es gibt <ul style="list-style-type: none"> • einen festen Basispreis über die Vertragslaufzeit oder • Landwirte werden an hohen Zuckererlösen der Nordzucker beteiligt oder • der Basispreis schwankt mit dem Rapspreis (Basis 350 €/t).
Basispreis (16 % ZG)	Der Rübenbasispreis ist über die Vertragslaufzeit garantiert, bezieht sich auf einen Zuckergehalt (ZG) von 16 %, Nebenleistungen kommen hinzu. Er wird variiert von 20 über 23 bis 26 €/t.
Nichterfüllung der Vertragsmenge	Bei Nichterfüllung der Vertragsmenge <ul style="list-style-type: none"> • muss der Landwirt eine Strafe zahlen oder • kann der Landwirt die Rüben im Folgejahr nachliefern oder • es gibt keine Konsequenzen.
Vertragslaufzeit	1, 2 oder 4 Jahre
Frachtkostenbeteiligung	Für Rüben über den Lieferrechtsanspruch hinaus sind die Frachtkosten vom Feld bis zum Bezugspunkt zu 100 %, zu 50 % oder gar nicht vom Landwirt zu tragen.

3 Beispiel zur Auswahl von Vertragsvariante

Eigenschaften	Variante			
	A	B	C	D
Vertragspreissystematik:	Basispreis	Basispreis + Erlösbeteiligung	Variabler Preis, an den Rapspreis gekoppelt	
Basispreis (16 % ZG):	20 €/t	23 €/t	26 €/t	kein Rübenanbau
Konsequenz bei Nichterfüllung der Vertragsmenge:	Keine	Übertrag	Vertragsstrafe je nicht gelieferter t Rüben	
Vertragslaufzeit:	1 Jahr	2 Jahre	4 Jahre	
Frachtkostenbeteiligung für freie Mengen durch den Anbauer bis zum Bezugspunkt:	keine Frachtbeteiligung	50 % der Frachtkosten	100 % der Frachtkosten	

4 Einfluss der anderen Vertragseigenschaften

Vertragsattribut	Durchschnittlicher Zusatzwert (€/t)
Erlöszuschlag	+ 1,75 €/t
Basispreis nach Rapspreis	nicht signifikant
Nachlieferung nicht erfüllter Menge im Folgejahr	+ 0,75 €/t
Vertragsstrafe	- 0,90 €/t
Laufzeit 4 Jahre (statt 1 Jahr)	nicht signifikant
Laufzeit 2 Jahre (statt 1 Jahr)	nicht signifikant, leicht positive Tendenz
Frachtkosten 50 % für den Landwirt	- 0,70 €/t
Frachtkosten 100 % für den Landwirt	- 1,70 €/t

tiv auf die Anbaubereitschaft aus wie ein um 0,90 €/t verringerter Basispreis.

Deutlich positiv wurde die Möglichkeit des Nachlieferns nicht erfüllter Menge im Folgejahr bewertet. Diese Option schnitt deutlich besser ab als eine folgenlose Nichterfüllung. Die Landwirte bewerten das so hoch wie 0,75 €/t mehr Basispreis. Flexibilität bei der Vertragsmengenerfüllung ist den Landwirten also etwas wert.

Ein weiteres Ergebnis ist, dass sich die Vertragslaufzeit nicht signifikant auf die Anbaubereitschaft auswirkt. Allenfalls wird ein zweijähriger Vertrag leicht gegenüber

einem einjährigen vorgezogen. Eine Orientierung des Rübenbasispreises am Rapspreis wird von den Landwirten im Durchschnitt weder positiv noch negativ bewertet. Es ist daher zu vermuten, dass einige Landwirte diese Art der Preisgestaltung begrüßen. Als zusätzliche Vertragsvariante erscheint sie daher erwägenswert.

Keine Detailfragen

Dass die Anlastung der Frachtkosten (bis zum Bezugspunkt) für nicht durch Lieferrechte gedeckte Rüben negativ bewertet wird, leuchtet ein. Eine komplette Übernahme dieser

Kosten durch die Landwirte wird genauso negativ bewertet wie ein um 1,70 €/t niedrigerer Basispreis.

Kritisch anzumerken ist, dass die Befragung nicht mit zu viel Details überfrachtet werden konnte. Daher fehlen wichtige Details bei der Bestimmung des Erlöszuschlages oder der Vertragsstrafe. Man wird allerdings gerade beim Erlöszuschlag unterstellen können, dass die Landwirte von einem Erlöszuschlag ausgegangen sind, so wie sie ihn bisher kannten. Würde der Anteil an hohen Zuckererlösen für die Landwirte also niedriger als bisher ausfallen, würde auch die Möglichkeit eines Erlöszuschlages nicht mehr so positiv bewertet werden wie hier in der Befragung. Ferner konnte nicht berücksichtigt werden,

für wieviel Menge die Landwirte Lieferverträge abschließen würden. Bei Betrieben mit hohem Rübenflächenanteil ist also zu vermuten, dass sie bei weniger attraktiven Konditionen nur für relativ wenig Menge einen Vertrag abschließen. Umgekehrt kann mit der Befragung auch nicht aufgezeigt werden, dass manche Betriebe für viel Menge Verträge abschließen würden.

*Gunnar Breustedt,
Uwe Latacz-Lohmann und
Arne Stoewenau,
Institut für Agrarökonomie,
Universität Kiel*

Fazit

In erster Linie entscheidet die Höhe des erwarteten Rübenpreises darüber, ob Landwirte Rübenlieferverträge abschließen werden. Deutlich untergeordnet, aber nicht zu unterschätzen sind die Aspekte einer Erlösbeteiligung und der Umgang mit nichterfüllten Vertragsmengen. Hier sollten Vertragsstrafen nach Möglichkeit vermieden werden. Die Möglichkeit des Nachlieferns im Folgejahr oder ein Ausgleich zwischen unter- und überliefernden Landwirten erscheint wesentlich geschickter. In dieser Befragung hat sich gezeigt, dass Landwirte den Anbau von Zuckerrüben genauso wie zum Beispiel den Anbau von Biogasmais, Braugerste oder Raps stark nach der Rentabilität entscheiden.

Verluste bei Vermietung unter nahen Angehörigen

Verluste bei der Vermietung unter nahen Angehörigen werden nur dann steuerlich anerkannt, wenn das Mietverhältnis genauso gestaltet und durchgeführt wird, wie es unter Fremden üblich ist. So lautet eine Entscheidung des Finanzgerichts Rheinland-Pfalz. Vernachlässigt ein Mieter seine vertraglichen Hauptpflichten (zum Beispiel die Miete zu zahlen), dann ist das Mietverhältnis nicht wie vereinbart durchgeführt und damit nicht anzuerkennen.

Im Klagefall hatte der Kläger seine Immobilien an seine Eltern vermietet, damit sie darin wohnen können. Nachdem die Eltern des Klägers in ein Pflegeheim gezogen wa-

ren, stand die Immobilie leer. Mietzahlungen gab es seit dem Umzug keine. Bei der Steuererklärung für 2009 gab der Kläger an, er bemühe sich um einen Verkauf der Immobilie. Eine erneute Vermietung sei daher nur schwer möglich.

Mangels Vermietungsabsicht erkannte das Finanzamt den geltend gemachten Werbungskosten-Überschuss nicht an. Für eine steuerliche Anerkennung müsse das Mietverhältnis fremdüblich sein. Entscheidend sei dabei, ob die Vertragsparteien die Hauptpflichten klar und eindeutig vereinbart haben und diese wie vereinbart erfüllt werden. Das, so das Gericht, sei im Streitfall nicht der Fall gewe-

sen. Insbesondere seien 2009 keine Mietzahlungen mehr geflossen. Der Umstand, dass die Eltern des Klägers in finanziellen Schwierigkeiten waren und daher die Miete nicht zahlten, sei für die Beurteilung unbedeutend. Außerdem können laut Finanzgericht Verluste aus Vermietung und Verpachtung dann nicht berücksichtigt werden, wenn der Vermieter seine Einkünfteerzielungsabsicht aufgegeben habe, etwa weil er eine vermietete, dann aber leer stehende Wohnung veräußern will.

Urteil des FG Rheinland-Pfalz vom 18.11.2014, Az.: 5 K 1403/14 - Revision eingelegt (Az. des BFH IX R 42/15).