

Was dürfen Rübenquoten in Zukunft kosten

Die Reform der Zuckermarktordnung bringt Bewegung in den Kauf- und Pachtmarkt für Rübenlieferrechte. Der Handel mit Lieferrechten, bisher eher die Ausnahme, könnte sich in Zukunft zu einem florierenden Markt entwickeln. Prof. Uwe Latacz-Lohmann und Jörg Müller-Scheeßel vom Institut für Agrarökonomie der Universität Kiel haben anhand eines konkreten Beispiels errechnet, wie viel Rübenquote in Zukunft kosten darf.

Eines steht fest: Unter den neuen zuckermarktpolitischen Rahmenbedingungen werden alle Zuckerrübenanbauer schmerzliche Einkommenseinbußen hinnehmen müssen. Ein Teil dieser Einbußen kann aufgefangen werden, indem man die Rübenproduktion „zum besseren Wirt“ wandern lässt. Das heißt nicht unbedingt zum besseren Landwirt, sondern wohl eher zu den Standorten mit den besten natürlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen für den Rübenanbau – gute Böden, mildes Klima, günstige Niederschlagsverteilung und Fabriknähe. Noch besteht große Unsicherheit unter den Landwirten darüber, wie viel man denn überhaupt für den Kauf von Lieferrechten zahlen kann, bzw. welchen Preis man als abgebender Landwirt mindestens verlangen muss, um kein Minusgeschäft zu machen. Genau diesen Fragen soll in diesem Beitrag nachgegangen werden. Wir haben für einen Betrieb, der den Rübenanbau ausdehnen möchte, einmal berechnet, welcher Kaufpreis für Rübenquote betriebswirtschaftlich maximal vertretbar ist. Genauso haben wir den Mindestpreis für Quote bestimmt, den ein Landwirt fordern müsste, der den Rübenanbau in seinem Betrieb einstellen möchte. Diese beiden Werte geben den Rahmen vor, innerhalb dessen sich Preise für Rübenquote herausbilden werden.

Was kann ein expandierender Betrieb maximal für Quote zahlen?

Im Betrieb, der Quote kaufen möchte, werden Zuckerrüben bisher in einer viergliedrigen Fruchtfolge ZR – WW – WW – WG/Stilllegung angebaut. Die Ausdehnung des Rübenanbaus würde hier zu Lasten des Stoppelweizens gehen, so dass die neue Fruchtfolge folgendermaßen aussähe: ZR – WW – WG/Stilllegung. Die Rübe würde also hier den Stoppelweizen verdrängen.

Ausgangspunkt unserer Berechnungen ist die Differenz der Deckungsbeiträge zwischen Zuckerrüben und dem verdrängten Stoppelweizen. Die entsprechenden Deckungsbeitragsrechnungen sind in Tabelle 1 dargestellt. Man erkennt sofort, dass dieser Landwirt ein sehr erfolgreicher Zuckerrübenanbauer ist: Durchschnittserträge von 620 dt/ha und Deckungsbeiträge, die sich sehen lassen können. Klar: Durch die Reform der Zuckermarktordnung und die damit verbundenen Preissenkungen knickt der Deckungsbeitrag der Rüben in den nächsten Jahren stark ein, aber die Rübe behält in diesem Betrieb auch in Zukunft ihre Stellung als Spitzenfrucht: Mit 968 €/ha behält sie auch nach vollständiger Umsetzung der Reform einen Deckungsbeitragsvorsprung von gut 500 €/ha auf den Stoppelweizen. Das spricht dafür, den Rübenanbau auf diesem Betrieb auszudehnen, um die durch die Reform geschlagene Einkommenslücke zumindest teilweise zu stopfen.

Wie man nun zum maximal vertretbaren Quotenkaufpreis kommt, zeigt Tabelle 2. Wichtig ist zunächst einmal Folgendes: Die Rübenprämie wird auf Grundlage der im Wirtschaftsjahr 2006/07 vertraglich gebundenen Liefermenge zugeteilt und in den Folgejahren (bis 2009) als betriebsindividueller top-up ausgezahlt. Ab 2010 geht sie dann schrittweise in die regionale Einheitsprämie ein. Stichtag für die Prämienzuteilung ist der 15. Mai 2006. Wir gehen davon

aus, dass die Rübenprämie bei dem Landwirt bleibt, dem sie ursprünglich zugewiesen wurde. Das heißt konkret: Wenn Rübenquote nach dem 15. Mai gehandelt wird, geschieht dies ohne die gleichzeitige Übertragung der entsprechenden Rübenprämie. Der Quote kaufende Betrieb erwirbt also nur den Anspruch in Zukunft Zuckerrüben liefern zu dürfen, jedoch nicht den Anspruch auf die Rübenprämie. Dementsprechend darf der Wert der Rübenprämie nicht mit in die Berechnung des maximal zahlbaren Kaufpreises einbezogen werden. Das gilt, wie gesagt, für Quote, die nach dem 15. Mai gehandelt wird.

Die Deckungsbeitragsdifferenz zwischen Rüben und Weizen ist aber nur der Einstieg in die Kalkulation des maximal zahlbaren Kaufpreises. Zusätzlich sind folgende Positionen zu berücksichtigen:

- Der *höhere Vorfruchtwert der Rübe* gegenüber dem Stoppelweizen. In Tabelle 2 haben wir 2 dt/ha Mehrertrag im nachfolgenden Weizen angesetzt. Bewertet mit 12 €/dt ergibt dies einen Vorfruchtwert von 24 €/ja Hektar zusätzlich angebauten Zuckerrüben. Dieser muss den Rüben gutgeschrieben werden.
- Mögliche *Fixkosten von Folgeinvestitionen in Spezialmaschinen* für den Rübenanbau, wenn die vorhandenen Maschinen nicht ausreichen, um die zusätzliche Rübenfläche mitzubewirtschaften. Beispiel: Wenn die im Betrieb vorhandene Rübendrinne für die termingerechte Bestellung der erweiterten Rübenanbaufläche nicht ausreicht, muss eine größere angeschafft werden. Die dadurch verursachten Fixkosten (Abschreibung, Zinsanspruch, Reparaturen, Versicherung) wären in Tabelle 2 entsprechend gegen zu rechnen. In unseren Berechnungen haben wir diese Position jedoch nicht berücksichtigt, da die meisten Rübenbaubetriebe reichhaltig mit Maschinen ausgestattet sind.
- Der *zusätzliche Arbeitszeitbedarf der Rübe* gegenüber dem verdrängten Stoppelweizen. Diese Arbeitszeitunterschiede sind vergleichsweise gering, wenn die Rübe im Lohn geerntet wird, wie es in vielen Regionen üblich ist. Aus diesem Grund haben wir auch diese Position nicht mit in Tabelle 2 aufgenommen.

Die Saldierung der genannten Mehrerlöse und Mehrkosten ergibt den Einkommensvorteil je Hektar zusätzlich angebaute Zuckerrüben. Dieser beläuft sich in unserem Beispiel im Jahr 2006 noch auf über 1000 €/ha, fällt dann jedoch aufgrund der reformbedingten Preissenkungen schnell ab und pendelt sich ab 2009 auf 544 €/ha ein (siehe Tabelle 2). Teilt man diese hektarbezogene Beträge durch die 620 dt/ha Ertrag, erhält man den jährlichen Einkommensvorteil je dt zusätzlich produzierter Rüben: knapp 1,70 €/dt in 2006, fallend auf 0,88 €/dt in 2009. Um nun den maximal vertretbaren Kaufpreis für Quote zu errechnen, werden diese Werte zunächst abgezinst (d.h. unter Berücksichtigung von Zins und Zinseszins in die Gegenwart gebracht) und die abgezinsten Beträge dann über die sichere Restlaufzeit der Zuckermarktordnung aufsummiert. Ökonomen bezeichnen diese Rechenoperation als „Kapitalisieren“. Der Kapitalwert der jährlichen Einkommensvorteile ergibt den betriebswirtschaftlich maximal vertretbaren Pachtpreis. Dieser beläuft sich in unserem Rechenbeispiel auf 8,35 €/dt Lieferrecht. Das bedeutet konkret: Wenn unser Landwirt tatsächlich 8,35 €/dt Quote zahlen würde, brächte ihm die Ausdehnung des Rübenanbaus keinen Einkommensvorteil. Vielmehr würden sämtliche Überschüsse an den alten Quoteninhaber durchgereicht. Der tatsächlich gezahlte Preis muss also deutlich unterhalb dieser Marke liegen.

Welchen Preis muss ein Quoten abgebender Betrieb mindestens verlangen?

Zäumen wir nun das Pferd von hinten auf: Wie hoch ist der Mindestpreis, den ein Landwirt fordern muss, der seine Rübenproduktion einstellen und die Quote verkaufen möchte? Auf

unserem Beispielbetrieb steht die Rübe bisher in einer sechsgliedrigen Fruchtfolge mit Raps: ZR – WW – WG – W-Raps – WW – WW. Bei Aufgabe der Rübenproduktion würde der Winterraps an die Stelle der Rüben treten.

Tabelle 3 zeigt, dass die Zuckerrübe zwar auch in diesem Betrieb die Frucht mit dem höchsten Deckungsbeitrag ist, ihr Vorsprung auf die Konkurrenzfrucht Winterraps ist aber deutlich geringer als im Quoten kaufenden Betrieb. Der Deckungsbeitragsvorsprung ab 2009 beträgt lediglich ca. 100 €/ha. Das liegt zum einen daran, dass Rübenanbau und Zuckergehalt (und somit auch der Auszahlungspreis) in diesem Betrieb deutlich niedriger liegen. Zum anderen macht der Winterraps mit einem Deckungsbeitrag von fast 500 €/ha eine gute Nummer. Solche Unterschiede können sich aufgrund regional unterschiedlicher Boden- und Klimaverhältnisse ergeben.

Um nun den Mindestabgabepreis zu ermitteln, muss man zunächst den Einkommensnachteil errechnen, der diesem Betrieb durch Aufgabe des Rübenanbaus entsteht. Der Mindestabgabepreis ist dann der Verkaufspreis, der den Einkommensnachteil genau ausgleicht. Tabelle 3 zeigt den Rechengang im Einzelnen. Ausgangspunkt ist die Deckungsbeitragsdifferenz zwischen Zuckerrüben und Winterraps. Auch hier wird die Prämie nicht mit in die Berechnung einbezogen, da sie ja (ab dem 15. Mai) nicht auf den Quotenkäufer übertragen wird, also dem Quoten abgebenden Betrieb nicht verloren geht. Analog zur obigen Rechnung müssen noch folgende weitere Positionen berücksichtigt werden:

- Der *höhere Vorfruchtwert des Rapses* gegenüber der Rübe. Der Raps räumt das Feld früher, was der darauf folgende Winterweizen in unserem Rechenbeispiel mit einem Mehrertrag von 5 dt/ha belohnt. Bei einem Weizenpreis von 12 €/dt sind das immerhin 60 €/ha, die dem Einkommensnachteil gegen gerechnet werden müssen.
- Die *eingesparten Fixkosten für Spezialmaschinen* des Rübenanbaus. Dies sind in unserem Beispiel lediglich die Festkosten für die Rübendrinne, die ja bei Aufgabe des Rübenanbaus nicht mehr benötigt wird.

Der Saldo aus den genannten Positionen ergibt den Einkommensnachteil pro Hektar aufgegebener Rübenanbaufläche. Dieser wird nun wieder analog zur obigen Rechnung umgelegt auf eine dt Rübe. Die Einkommensnachteile der einzelnen Jahre werden kapitalisiert. Das ergibt dann den gesuchten Mindestpreis, den der Landwirt fordern müsste, damit die Aufgabe des Rübenanbaus für ihn nicht zum Verlustgeschäft wird. In unserem Beispiel sind das 1,49 €/dt Lieferrecht. Wenn er tatsächlich zu diesem Preis verkaufen würde, stünde er finanziell nicht besser und nicht schlechter da als bei Weiterführung des Rübenanbaus. Um den Ausstieg aus der Rübenproduktion attraktiv zu machen, müsste er also deutlich mehr als 1,49 €/dt fordern.

Ein Vorschlag zur Preisfindung

Mit dem maximal zahlbaren Preis (8,35 €/dt) und dem mindestens zu fordernden Preis für Quote (1,49 €/dt) ist der Rahmen abgesteckt, innerhalb dessen sich die beiden Landwirte auf den tatsächlichen Kaufpreis einigen können. Ob dieser eher an der oberen oder eher an der unteren Grenze liegen wird, hängt vom Verhältnis von Angebot und Nachfrage ab. Ist die Nachfrage nach Quote größer als das Angebot, wird der Preis sich eher im oberen Bereich einpendeln und umgekehrt. Solange sich noch keine stabilen Marktpreise herausgebildet haben, empfehlen wir folgendes Vorgehen zur Preisfindung: Beide Seiten teilen sich den Nettogewinn, der durch die Übertragung der Quoten auf den besseren Wirt entsteht. Konkret: Nettogewinn = Einkommensvorteil des expandierenden Betriebes minus Einkommensnachteil

des abgebenden Betriebes. Das Ganze durch zwei geteilt und auf den Mindestverkaufspreis draufgeschlagen. Also:

$$PREIS = 1,49 \text{ €/ dt} + \frac{8,35 \text{ €/ dt} - 1,49 \text{ €/ dt}}{2} = 4,92 \text{ €/ dt}$$

Bei diesem Preis gäbe es nur Gewinner: Der den Rübenanbau abgebende Betrieb würde 3,43 €/dt (4,92 - 1,49 €/dt) mehr bekommen als den Mindestpreis, der die Einstellung der Rübenproduktion überhaupt erst attraktiv machen würde. Der expandierende Betrieb würde dementsprechend 3,43 €/dt weniger bezahlen, als betriebswirtschaftlich maximal vertretbar wäre (8,35 - 4,92 €/dt). Dadurch steigen die Gewinne je Hektar Betriebsfläche in beiden Betrieben in ungefähr demselben Maße.

Was noch zu beachten ist

Einen wichtigen Punkt haben wir in den bisherigen Überlegungen und Berechnungen vernachlässigt: unterschiedlich hohe Zuckergehalte im abgebenden und im aufnehmenden Betrieb. Der berechnete Höchstpreis von 8,32 €/dt ist der Maximalpreis für eine dt Lieferrecht mit 17,5% Zucker. Und der Abgabepreis von 1,49 €/dt ist der Mindestverkaufspreis für eine dt Lieferrecht mit 16% Zucker. Der Quoten kaufende Betrieb müsste demnach für jede dt Zuckerrüben, die er zusätzlich produzieren möchte, mehr als eine dt Lieferrecht erwerben. Genau genommen sind es $17,5/16 = 1,094$ dt Lieferrecht (mit 16%) je zusätzlich produzierter dt Zuckerrüben (mit 17,5%). Dementsprechend muss der maximal zahlbare Kaufpreis nach unten korrigiert werden, nämlich auf: $8,35 \text{ €/dt}$ geteilt durch $1,094 = 7,63 \text{ €/dt}$ Lieferrecht mit 16% Zuckergehalt. Setzt man diesen Wert in die obige Preisbestimmungsformel ein, so ergibt sich ein Preis von 4,56 €/dt Lieferrecht mit 16% Zucker.

Es sei an dieser Stelle noch einmal betont, dass die obigen Kalkulationen betriebsindividuell durchgeführt werden müssen, also für jeden Einzelfall nach Maßgabe der jeweiligen einzelbetrieblichen Daten. Das obige Rechenbeispiel beruht auf Daten, die vielleicht für eine große Zahl von Betrieben ungefähr zutreffen. In Einzelfällen kann es aber erhebliche Abweichungen in den Mindest- und Höchstpreisen geben. Daher sollten die in diesem Beitrag errechneten Preise allenfalls als grobe Richtschnur herangezogen werden.

Die hier berechneten Preise gelten für Quotenübertragungen zur Rübenkampagne 2006. Es ist denkbar, dass es hierfür in einigen Übertragungsgebieten schon zu spät ist. Wer Quote erst für das Anbaujahr 2007 kauft, sollte weniger zahlen, denn der Wert der Quote nimmt im Laufe der Jahre aufgrund der Rübenpreissenkungen ab. Den Höchstpreis für Quotenkäufe in 2007 kann man aus Tabelle 2 ermitteln, indem man von den 8,35 €/dt den Einkommensvorteil je dt Rüben für das Jahr 2006 (also 1,68 €/dt) abzieht. Das ergibt dann einen maximalen Kaufpreis von 6,67 €/dt. Entsprechendes gilt auch für die Berechnung des Mindest-Verkaufspreises 2007. Dieser fällt auf 0,88 €/dt, nämlich 1,49 €/dt minus 0,61 €/dt (siehe Tabelle 4). Daraus ergibt sich nach obiger Formel, bei der sich Käufer und Verkäufer den Netto-Gewinn teilen, ein Preis von 3,78 €/dt für Quotenübertragungen zum Anbaujahr 2007.

Wer in der jüngeren Vergangenheit Rübenquote zu einem wesentlich höheren Preis erworben hat, sollte angesichts der hier errechneten Höchstpreise keinen Schreck bekommen. Denn für alle bisher getätigten Quotenkäufe (und alle weiteren bis zum 15. Mai) gilt ja, dass der Prämienanspruch mit erworben wurde. Bezieht man die Prämien, soweit sie aus heutiger Sicht überhaupt in ihrer Höhe abschätzbar sind, mit in die Kalkulation ein, ergeben sich in unserem obigen Rechenbeispiel ein maximaler Kaufpreis um die 13 €/dt Lieferrecht und ein Mindestverkaufspreis von ca. 6 €/dt. Wer mit den tatsächlich gezahlten Preisen in diesem Rahmen liegt, hat keinen Fehler gemacht.

Fazit

Der Handel mit Rübenquoten ermöglicht den Zuckerrübenanbauern einen Teil der reformbedingten Einkommensverluste aufzufangen. Das gilt sowohl für Landwirte, die in Zukunft stärker auf die Rübe setzen wollen, als auch für solche, die den Rübenanbau einstellen möchten. Je größer die Unterschiede in der Wettbewerbskraft der Rübe zwischen einzelnen Betrieben und Regionen, desto größer ist das Potenzial, durch Handel mit Lieferrechten Rationalisierungsreserven zu mobilisieren. Zurzeit ist der Kauf bzw. Verkauf von Lieferrechten nur innerhalb bestimmter Unternehmen oder Verbandsgebiete möglich. In einigen Teilen Deutschlands ist der Handel nur innerhalb der Anbauggebiete bestimmter (ehemaliger) Fabrikstandorte möglich. Solche Jägerzäune können nicht im Sinne der Zuckerrübenanbauer sein! Sie verhindern die Verlagerung der Produktion an die Gunststandorte und damit die Mobilisierung von schlummernden Rationalisierungsgewinnen. Wer glaubt, sich mit solchen künstlichen Handelsbeschränkungen dem zunehmenden Wettbewerb in der Rübenproduktion entziehen zu können, ist falsch beraten. Denn auch die Aufgabe des Rübenanbaus und der Verkauf der Lieferrechte können zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Betriebe führen, wie wir in diesem Beitrag gezeigt haben! Wer sich hinterm Zaun versteckt, wird hiervon nicht profitieren können.

Autoren:

Prof. Uwe Latacz-Lohmann
Jörg Müller-Scheeßel, MSc.
Institut für Agrarökonomie
der Universität Kiel

Tabelle 1: Deckungsbeiträge im Quoten kaufenden Betrieb

Frucht	Zuckerrüben					W-Weizen
	2005	2006	2007	2008	2009-2013	W-Weizen
Zeitpunkt/Vorfrucht						
Ertrag (dt/ha), 17,5% Zucker	620	620	620	620	620	89
Preis inkl. 9% USt	5,39	4,07	3,68	3,30	3,26	12,00
Erlös	3.344	2.522	2.281	2.047	2.023	1.068
Saat	165	165	165	165	165	65
Düngemittel	242	242	242	242	242	228
Pflanzenschutz	240	240	240	240	240	160
Hagelversicherung	29	29	29	29	29	9
Var. Maschinenkosten	110	110	110	110	110	157
Lohnarbeit (Ernte)	269	269	269	269	269	
Prop. Spezialkosten	1.055	1.055	1.055	1.055	1.055	620
Deckungsbeitrag	2.289	1.467	1.226	992	968	448

Tabelle 2: Berechnung des maximal zahlbaren Kaufpreises für Quote

Jahr	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
DB-Diff. ZR-WW	1.018	777	543	520	520	520	520	520	520	520
+ ZR-Prämie	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Vorfruchtwert Rübe	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Vorteil in €/ha	1.042	801	567	544	544	544	544	544	544	544
Vorteil in €/dt und Jahr	1,68	1,29	0,92	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88
Abgezinst bei 5%	1,68	1,23	0,83	0,76	0,72	0,69	0,65	0,62	0,59	0,57
Max Kaufpreis €/dt	8,35									

Tabelle 3: Deckungsbeiträge im Betrieb, der Quote verkauft

Frucht	Zuckerrüben					W-Raps
	2005	2006	2007	2008	2009-2013	W-Weizen
Zeitpunkt/Vorfrucht						
Ertrag (dt/ha) 16% Zucker	560	560	560	560	560	44
Preis inkl. 9% USt	4,75	3,58	3,24	2,91	2,88	24,00
Erlös	2.661	2.007	1.815	1.629	1.610	1.056
Saat	165	165	165	165	165	60
Düngemittel	235	235	235	235	235	195
Pflanzenschutz	228	228	228	228	228	150
Hagelversicherung	29	29	29	29	29	18
Var. Maschinenkosten	110	110	110	110	110	139
Lohnarbeit (Ernte)	250	250	250	250	250	
Prop. Spezialkosten	1.017	1.017	1.017	1.017	1.017	562
Deckungsbeitrag	1.644	990	798	612	593	494

Tabelle 4: Berechnung des Mindestpreises für Quote im abgebenden Betrieb

Jahr	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
DB-Diff. ZR-WR	496	304	118	99	99	99	99	99	99	99
+ ZR-Prämie	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Vorfruchtwert Raps	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
- Fixkost. Spez.masch.	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92
Nachteil in €/ha	344	244	58	39	39	39	39	39	39	39
Nachteil in €/dt und Jahr	0,61	0,44	0,10	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Abgezinst bei 5%	0,61	0,42	0,09	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05
Mindest-Verkaufspreis €/dt	1,49									