

## **Die zunehmende Globalisierung und die EU-Agrarreform - Erste Erfahrungen - Wohin geht die Reise im Ackerbau?**

Hans Jürgen Hölzmann, Unternehmensberatung Ackerbau, LK NRW, Düren

Trotz steigender Kosten zeichnen sich die letzten Jahre im hiesigen Ackerbau durch guten und steigenden Unternehmergewinn aus. Die Ursachen dafür waren im Wesentlichen die guten Erzeugerpreise für Getreide, Raps und Zuckerrüben, die insbesondere auf die zunehmende Globalisierung und den damit verbundenen immer freieren Welthandel zurückzuführen sind. Großen Anteil daran hatte der steigende Wohlstand insbesondere in den asiatischen Entwicklungs- und Schwellenländern. In den letzten Jahren hatte insbesondere der Zuckerrübenanbau einen verstärkten Anteil am Erfolg der Ackerbaubetriebe. Die EU-Prämien bzw. die GAP beeinflussten den zunehmenden Erfolg der Betriebe nur wenig. Man muss feststellen, dass diesen Einnahmen nur wenig direkte Kosten gegenüberstehen, aber dass die Prämienzahlungen durch die Transparenz und öffentliche Diskussion verstärkt Einfluss auf die Höhe der Pachtkosten nehmen, so dass sich die Prämienzahlungen nicht annähernd 1:1 gewinnwirksam bemerkbar machen. In der direkten und indirekten Folge der „guten“ Jahre stiegen die Arbeitserledigungs-, Direkt- und Pachtkosten deutlich an. Während der Anstieg der Arbeitserledigungskosten eher auf die „Investitionsfreude“ und „Steuerzahlungs-Vermeidungs-Politik“ der Landwirte zurückzuführen ist, handelt es sich bei den gestiegenen Direktkosten überwiegend um höhere Herstellungskosten für die Betriebsmittel, aber auch um Mitnahmeeffekte des Handels bzw. der Hersteller.

Landwirt ist jedoch nicht gleich Landwirt, insbesondere „die Köpfe“ sind verschieden und damit auch die unternehmerischen Fähigkeiten. Während der Betriebsstandort nur mittelbar (durch Ausdehnung) zu gestalten ist, genießt der Landwirt in der Anbauplanung weitgehende Freiheit zumindest es die äußeren Einflüsse wie Witterung und Boden zulassen. Hier lassen sich grundsätzlich zwei Betriebstypen unterscheiden. Die „normal“ wirtschaftenden Betriebe, welche mangels Zeit, Interesse oder Risikobereitschaft keine anderen Anbau- und Absatzmöglichkeiten finden als die Standardkulturen wie Getreide und Raps und wenn möglich Zuckerrüben. Daneben gibt es die intensiveren Betriebe, die zusätzlich noch andere Ackerbaukulturen, wie z.B. Kartoffeln und Gemüse anbauen. Aus den ökonomischen Auswertungen der letzten Jahre geht hervor, dass die intensiver wirtschaftenden Betriebe einen höheren Unternehmergewinn erzielt haben, wenn auch zwischen den Jahren eine höhere Volatilität festzustellen ist. Der Standardbetriebstyp erzielt schwächere Ergebnisse und die Rentabilitäts-Volatilität ist nicht so stark ausgeprägt. Beide Betriebstypen haben jedoch eines gemeinsam und zwar die Höhe der

Pachtkosten, die sich im Wesentlichen nur von Region zu Region je nach Bodengüte unterscheidet. Der Verpächter nimmt keine Rücksicht auf das, was die Betriebe machen. Er hatte in den letzten Jahren ständig höhere Pachtforderungen und fand auch immer einen Landwirt, der diese akzeptiert hat. Bei einer sich diesbezüglich weiter fortschreitenden Entwicklung heißt das, dass nur noch die erfolgreicherer und das sind die intensiver wirtschaftenden Betriebe weiter sinnvoll zupachten können. Gleichzeitig wird die Fruchtfolgeintensität in den fruchtbaren Ackerbauregionen weiter zunehmen.

### **Ein Blick nach vorne: Was ändert sich? Was bleibt?**

In erster Linie ändern sich die Politik und das Klima. Die jüngste EU-Agrarreform brachte mit dem Greening das vielleicht kleinste Übel der neuen Reform. Aus ökonomischer Sicht kann der wirtschaftliche Schaden mittels Zwischenfruchtlösung und Leguminosenanbau mit Kosten in Höhe von 10-20 Euro/ha Ackerfläche in Grenzen gehalten werden. Auch ein geringer Umfang der Anlage von Streifen oder gar Stilllegung auf schwachen Flächen lässt sich beherrschen. Die geschickte Kombination oder separate Inanspruchnahme von diversen Agrarumweltmaßnahmen kann in Betrieben, in denen es passt, sogar zu Gewinnsteigerungen führen. Was aber in jedem Fall bleibt ist der höhere Verwaltungsaufwand und die Zunahme von Kontrollen, die unliebsame Zeit kosten.

Die absolute EU-Prämienhöhe hat sich vielerorts auf unter 300 Euro/ha verringert, aber gegenüber der letzten Förderperiode letztlich nicht entscheidend verändert. Was anders ist, ist die Veröffentlichung der Prämienempfänger mit der Höhe der erhaltenen EU-Zahlungen, die vielerorts Begehrlichkeiten weckt und nicht zuletzt die Aufmerksamkeit auf den „großen Prämientopf“ in Brüssel erregt, auf den auch schon andere politische Interessenvertreter schielen.

Die gravierendste Maßnahme der EU-Agrarreform stellt für Betriebe, die Zuckerrüben anbauen, die Änderung der Zuckermarktordnung dar, was sich insbesondere durch den Wegfall der Quote und den Wegfall des Mindestpreises äußert. Durch den vom zurzeit noch geltenden Zuckerrübenmindestpreis abgeleiteten Rübenpreis ist in vielen Regionen für den Zuckerrübenanbau noch eine über dem Getreideanbau liegende Rentabilität gegeben. Aber schon bei geringfügig sinkenden Rübenpreisen geht die Rentabilität der Zuckerrüben schnell verloren und damit stürzt die tragende Säule der Wirtschaftlichkeit vieler Ackerbaubetriebe ein.

In letzten Jahren beeinflusste die Globalisierung auch die Ackerbaubetriebe. Immer freiere Märkte und eine damit einhergehende hohe Volatilität der Preise, eine Wanderung der Produktion auf den besten Standort und die Zunahme der Veredlung der erzeugten landwirtschaftlichen Rohstoffe sind die äußeren Kennzeichen. Die Konzentration der Abnehmer und der damit zunehmende Druck auf die Preise scheinen unaufhaltsame Entwicklungen zu sein. Damit

bleibt der Kostendruck im Ackerbau bestehen. Wer diesem nicht gewachsen ist, schreibt rote Zahlen.

### Wie kann der Ackerbauer reagieren?

Auf der Kostenseite gibt es nur eine Antwort: Die Optimierung der drei großen Kostenblöcke. Während der einzelne Betrieb bei den Direkt- und insbesondere den Arbeitserledigungskosten durchaus noch Spielraum hat und Einfluss nehmen kann, bleiben die Steigerungen des Pachtpreises bestehen. Selbst bei einem eventuell stagnierenden Preisniveau bei Neupacht werden die alten Pachtverträge kontinuierlich durch neue ersetzt und somit steigen die Pachtkosten im Betrieb. Es ist für jeden Betrieb unumgänglich die mögliche Pachtzahlung sauber zu kalkulieren und zu versuchen Klauseln/Optionen in den Vertrag einzubinden, die eine Anpassung des Pachtpreiseniveaus an sich ändernde wirtschaftliche Verhältnisse ermöglichen. Schon heute nehmen die Bodenkosten über 20% der gesamten Betriebskosten ein. In den nächsten Jahren scheint ein Anstieg auf 30% an den Gesamtkosten insbesondere in den weniger intensiv wirtschaftenden Betrieben vorprogrammiert.

Daher sind neben den vorher genannten Maßnahmen Reaktionen auf der Umsatzseite unentbehrlich. In erster Linie muss die jährliche Anbauplanung/Absatzplanung jedes Jahr aufs Neue optimiert werden. Die starren Fruchtfolgen vergangener Jahre müssen hinterfragt und flexibilisiert werden, genauso sollte einer Anbauentscheidung zumindest teilweise eine Absatzentscheidung folgen. Oder besser noch umgekehrt: Man kalkuliert was sich am besten (gewinnträchtigsten) verkaufen lässt und baut es dann an. Wenn der Landwirt jetzt behauptet, dass er das immer schon getan hat, ist das bedingt richtig, aber er hat sich noch nicht auf die hohe Volatilität eingestellt, die die Wirtschaftlichkeitserwartung der verschiedenen Produkte untereinander sehr schnell von Jahr zu Jahr verändern kann.

Das schwächste Glied in einer Kette bestimmt die Zugfestigkeit und von daher müssen die Produktionsgrundlagen (z. B. Beregnung, Lagerung, Veredlung der Produkte) weiter optimiert werden. Nur eine Produktion, die lückenlos optimiert ist, verspricht Erfolg und kann sich auf Dauer rechnen. Dieses ist insbesondere bei dem Anbau intensiverer Kulturen wie z. B. Kartoffeln und Möhren der Fall. Intensivere Kulturen gehören bei erfolgreichen Betrieben in das Anbauprogramm. Bei einem modernen Landwirt gehören Investitionen in das Vermarktungs-Know-How genauso wie neutrale Informationen und Beratung verstärkt ins Budget. Und vor allem, und das wird bei vielen Landwirten immer noch sträflich vernachlässigt, sollte bei der immer höheren Konzentration der Abnehmer eine Bündelung des Angebots, z. B. über wirkungsvolle Erzeugergemeinschaften ins Auge gefasst werden. Neue Vermarktungsinstrumente wie zum Beispiel Prämienverträge ermöglichen eine Vereinfachung der Preisfindung, denn an der Handhabung der Preisfindung scheiterten in der Vergangenheit viele Zusammenschlüsse bzw. kamen nicht zustande.

In jedem Fall ist festzuhalten: Große Kostenunterschiede in den Betrieben sind real und somit ist einiges an Optimierungspotential vorhanden. In Zeiten hoher Erlöse ist die Realisierung nicht so entscheidend, bei niedrigeren Erlösen geht es jedoch um die Existenz. Von daher ist es für die Betriebe existenziell das Kostensenkungspotential bei Arbeitserledigungs- und Direktkosten zu nutzen und die Pachtkosten im Griff zu haben. Fruchtfolgeunterschiede und die damit verbundenen Erlösunterschiede sind ebenso real und von daher ist es erforderlich das vorhandene Erlössteigerungspotential zu nutzen. Nur die rentabel wirtschaftenden Betriebe können den Anforderungen der Zukunft erfolgreich begegnen, die Politik wird dabei weniger Hilfestellung leisten als das eigene Können.