

Risikomanagement in der Landwirtschaft

Leitfaden für Landwirte: So behalten Sie die Risiken im Griff
Mechthild Frentrup, Matthias Heyder, Ludwig Theuvsen



Die Autoren

Prof. Dr. Ludwig Theuvsen

Prof. Dr. Ludwig Theuvsen lehrt Betriebswirtschaftslehre des Agribusiness an der Georg-August-Universität Göttingen. Seine Arbeitsschwerpunkte umfassen das Risikomanagement landwirtschaftlicher Betriebe, Fragen des strategischen Managements, des Personal- und Qualitätsmanagements in der Land- und Ernährungswirtschaft sowie die Organisation von Wertschöpfungsketten im Agribusiness.

Dr. Matthias Heyder, M.Sc., B.Sc.

Matthias Heyder hat an der Universität Göttingen Agrarwissenschaften mit den Schwerpunkten Agribusiness und Pflanzenproduktion studiert und anschließend im Bereich Agrarökonomie zu „Strategien und Unternehmensperformance im Agribusiness“ promoviert. Er ist am Lehrstuhl von Prof. Dr. Ludwig Theuvsen tätig und forscht zum strategischen Management im Agribusiness sowie zum Risikomanagement in der Landwirtschaft.

Dr. Mechthild Frentrup, Dipl.-Ing. (FH)

Mechthild Frentrup war nach dem Studium der Landwirtschaft an der Fachhochschule Osnabrück mehrere Jahre als Produktmanagerin in der Futtermittelindustrie tätig. Nach ihrer Promotion an der Universität Göttingen bearbeitet sie seit 2008 als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung verschiedene Projekte in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft.

Diese Studie entstand mit freundlicher Unterstützung von



Edmund Rehwinkel-Stiftung

Namensgeber der Stiftung ist Edmund Rehwinkel (1899–1977). Er war bei der Gründung des Deutschen Bauernverbandes 1948 dessen erster Vizepräsident. Von 1958 bis 1969 folgte er Präsident Andreas Hermes nach. Als Präsident des Deutschen Bauernverbandes saß er auch dem Verwaltungsrat der Rentenbank vor. Zur Würdigung seiner Verdienste richtete die Rentenbank 1974 eine Stiftung zur Förderung von praxisrelevanter Wissenschaft und Forschung im Agrarbereich ein.



R+V Versicherung

Die R+V Versicherung zählt zu den führenden deutschen Versicherern. Die enge Partnerschaft mit der Landwirtschaft hat dabei eine lange Tradition und hat die Entwicklung des Unternehmens maßgeblich mitgeprägt. 2003 setzte die R+V mit der Entwicklung der AgrarPolice neue Maßstäbe. Zwischenzeitlich ist fast jeder achte landwirtschaftliche Betrieb in Deutschland über die R+V-AgrarPolice abgesichert. Ein enges Netz an landwirtschaftlichen Spezialisten und Agenturen sowie 1.200 genossenschaftlichen Volksbanken und Raiffeisenbanken mit rund 13.500 Zweigstellen sorgen dafür, dass Sie die R+V immer ganz in Ihrer Nähe finden.

Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Beruf des Landwirts ist von der Freude am Schaffen von natürlichen und lebenswichtigen Gütern geprägt. Fast täglich können Sie selbst auf Ihrem Hof mitverfolgen, welche Früchte Ihre praktische Arbeit trägt.

Das Wort Risikomanagement klingt dagegen erst einmal nicht nach einer besonders freudvollen Beschäftigung, sondern vor allem nach einer gehörigen Portion Theorie.

Ich freue mich, dass Sie diesen Leitfaden „trotzdem“ in die Hand genommen haben und verspreche Ihnen, dass Sie darin neben der nötigen Theorie auch viele praktische Tipps für Ihre Arbeit finden werden.

Denn vermutlich wissen Sie es aus eigener Erfahrung: Die Risiken, denen Sie als Landwirt ausgesetzt sind, unterliegen heute einem ständigen Wandel. Nicht genug, dass Sie wie Ihre Eltern und Großeltern mit Wetterextremen, Tierseuchen oder Pflanzenkrankheiten kämpfen müssen. Inzwischen gibt es zusätzlich immer neue Risiken, die auch von Ihnen als Unternehmer völlig neue Kompetenzen fordern.

Dazu gehört die Reaktion auf agrarpolitische Veränderungen genauso wie der Umgang mit der fortschreitenden Marktliberalisierung. Die Agrarmärkte werden globaler, auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten nehmen die Preisschwankungen zu, und immer mehr Faktoren beeinflussen den Erzeugerpreis Ihrer Produkte. Dadurch werden Preisprognosen für die Zukunft schwieriger – wenn nicht sogar unmöglich. Kurzum: Die Verantwortung für die Vermarktung ruht künftig vermehrt bei Ihnen selbst.

Die Edmund Rehwinkel-Stiftung unterstützt seit langer Zeit die wissenschaftliche Forschung in diesem Bereich und legt dabei viel Wert auf deren Praxisbezug. Gemeinsam mit der R+V Versicherung AG haben wir daher auch diesen Leitfaden unterstützt. Ich danke den Autoren von der Universität Göttingen, Herrn Professor Theuvsen und seinem Team, die ihren wissenschaftlichen Sachverstand in dieser Broschüre auf sehr praxisnahe Art mit Ihnen teilen wollen.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie aus dieser Arbeit einen hohen Nutzen für Ihre Arbeit ziehen mögen. Und dass Sie sich anschließend wieder beruhigt den schönen Seiten Ihres Berufs widmen können.



Ihr

Dr. Horst Reinhardt

Vorstandsvorsitzender der Edmund Rehwinkel-Stiftung

Mitglied des Vorstandes

Landwirtschaftliche Rentenbank

Inhalt

Risiken in der Landwirtschaft	Seite 05
Bewertung von Risiken im landwirtschaftlichen Betrieb	Seite 09
Risikomanagement im landwirtschaftlichen Betrieb	Seite 13
Versicherungen gegen Produktionsrisiken	Seite 17
Kontraktlösungen zur Minderung von Preisrisiken am Markt	Seite 27
Liquiditätsplanung zur Minderung von Finanzierungsrisiken	Seite 39
Fazit	Seite 45
Weiterführende Literatur	Seite 46



Kapitel 1: Mit diesen Risiken müssen Sie als Landwirt rechnen

Risiken in der Landwirtschaft

Bild: Nach dem Ausbruch des Vulkans Eyjafjallajökull auf Island im Jahr 2010 befreit ein Landwirt seinen Hof von der Vulkanasche und kämpft mit den Folgen eines externen Risikos.

Der Umgang mit Risiken gehört seit jeher zum Beruf des Landwirts dazu wie Feld, Stall oder Scheune. Denn seitdem es sie gibt, ist die landwirtschaftliche Produktion als „Werkbank unter freiem Himmel“ den Schwankungen von Wetter und Klima ausgesetzt. Zugleich gehören Tier- und Pflanzenkrankheiten oder auch der Ausfall von Arbeitskräften zu den wohl ältesten Gefahren für die Landwirtschaft. Dabei liegt es in der Natur der Sache, dass jedes Risiko auch immer die Frage nach dessen Absicherung aufwirft.

„Es geschieht nichts ohne Risiko, aber ohne Risiko geschieht auch nichts“, formulierte einst Altbundespräsident Walter Scheel – und trifft damit sicher eine wichtige Prämisse zu allen folgenden Überlegungen. Denn natürlich gehört ein gewisses Risiko zu jedem (unternehmerischen) Handeln dazu. Aber es liegt schlicht an der Verantwortung jedes Einzelnen, ob er sich mehr oder weniger mit Risiken auseinandersetzt. Ein Landwirt, der als Betriebsleiter für die Zukunft seines Unternehmens, für seine Arbeitskräfte und seine Familie verantwortlich ist, wird in der Regel versuchen, vor allem existenzbedrohende Gefahren so weit wie möglich zu reduzieren. Die Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass er seine Risiken genau kennt und sie möglichst gut einschätzen kann. Genau dies wird in der heutigen Zeit immer schwieriger: Die Anforderungen an das landwirtschaftliche Risikomanagement sind schon seit einiger Zeit deutlich gestiegen und werden in Zukunft zu einer ständigen Herausforderung.

Markt- und Politikrisiken werden immer wichtiger

Denn neben Produktions- und Finanzrisiken spielen auch Markt- und Politikrisiken eine immer größere Rolle. In der Vergangenheit wurden Landwirte in der Europäischen Union durch weitreichende politische Einflussnahme vor vielen Risiken geschützt. Die EU-Agrarpolitik befindet sich aber in einem starken Umbruch. Marktpolitische Instrumente werden deutlich weniger zur Unterstützung des Marktes eingesetzt (unter anderem Reduzierung der Interventionspreise und Exportbeihilfen, Quotenanhebung und Quotenausstieg bei Milch). Obwohl die WTO-Verhandlungen zurzeit stocken, ist mittelfristig mit einer weiteren Liberalisierung des Welthandels zu rechnen.

Die jüngere Vergangenheit hat bereits eindrucksvoll gezeigt, dass bei fast allen landwirtschaftlichen Produkten sowie bei Vorleistungen wie Dünger, Treibstoffen und Pflanzenschutzmitteln höhere Preisausschläge zu verzeichnen waren. Diese Ausschläge gehen sowohl nach oben als nach unten und sind deutlich weniger kontrollierbar als früher, als die Preisbildung noch anderen Gesetzen unterlag. Natürlich profitieren landwirtschaftliche Betriebe im Idealfall von hohen Agrarpreisen – im umgekehrten Fall geraten sie bei allzu niedrigen Preisen und eventuell noch hohen Kosten aber auch schneller an die Grenzen ihrer Liquidität und sind akut in ihrer Existenz bedroht. Preisschwankungen sind also Chance und Risiko zugleich für die Landwirtschaft und bedürfen daher einer besonderen Aufmerksamkeit.

Anforderungen an das betriebliche Risikomanagement steigen

Bereits am Beispiel der marktlichen Risiken wird deutlich, dass die Anforderungen an das landwirtschaftliche Risikomanagement steigen. Denn durch den Abbau der staatlichen Sicherheitsnetze liegt die Verantwortung für die Vermarktung vermehrt bei den Landwirten. Für eine zukunftsorientierte Betriebsführung heißt das in erster Linie, dass der Landwirt seine Kompetenz erweitern und sich mit neuen Themen auseinandersetzen muss. Die genaue Kenntnis von möglichen Risiken, der Einsatz von Prognose- und Analyseinstrumenten und das Wissen über vorbeugende und absichernde Maßnahmen gehören künftig zwingend zu einer verantwortungsvollen Betriebsführung dazu.

Dieser Leitfaden möchte Sie als Landwirt dazu anregen, sich kritisch mit dem Stand des Risikomanagements Ihres Betriebs auseinanderzusetzen. Dazu werden auf den nächsten Seiten mögliche Risiken in der Landwirtschaft umrissen und eine praktische Möglichkeit zur Bewertung von Risiken erläutert

(Kapitel 2). Unterschieden werden in der Landwirtschaft externe und interne Risiken. Aus dem breiten Spektrum der Maßnahmen des Risikomanagements werden ausgewählte Versicherungs- und Kontraktlösungen vorgestellt (Kapitel 3 und 4). Ein besonderes Augenmerk wird ferner auf die Liquiditätsplanung gerichtet (Kapitel 6).

Interne Risiken

Produktionsrisiken ergeben sich im Pflanzenbau aus Unsicherheiten hinsichtlich der Erträge und Qualitäten. Sie resultieren aus dem Witterungsverlauf und dem Einfluss von Schädlingen sowie dem Auftreten von Krankheiten. In der Tierproduktion spielen Krankheiten und Seuchen ebenfalls eine erhebliche Rolle. Weiterhin besteht die Gefahr von Managementfehlern bezüglich Haltung, Fütterung und Hygiene.

Personenrisiken stehen in Verbindung mit den in dem Betrieb beschäftigten Arbeitskräften. Die Gefahr, dass Familien- oder Lohnarbeitskräfte oder gar der Betriebsleiter aufgrund von Krankheiten oder Todesfällen ausfallen, wird in vielen Betrieben unterschätzt. Weiterhin spielen Probleme der Mitarbeitermotivation und -führung sowie Schwierigkeiten, den Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften zu decken, eine wachsende Rolle.

Aus der Perspektive der *Finanzrisiken* ist in erster Linie die Liquidität eines Betriebs von Bedeutung. Vor allem die mit Auszahlungen verbundenen Kosten, wie sie unter anderem für den Einkauf von Betriebsmitteln, für Lohn-, Zins- und Pachtzahlungen anfallen, sind unter Liquiditätsgesichtspunkten bedeutsam. Mit steigender Fremdkapitalbelastung eines Betriebs wächst ferner das Zinsänderungsrisiko. Zudem können Schwierigkeiten auftreten, eine gegebenenfalls notwendige Anschlussfinanzierung sicherzustellen.

Anlagerisiken betreffen alle zum Betrieb gehörenden Gebäude, Maschinen und Geräte. Außerdem sind alle in den Gebäuden gelagerten Produkte sowie die technischen Anlagen im Innenbereich Gefahren wie Feuer, Bruch und Entwertung wegen technischen Fortschritts ausgesetzt.

Zu den *sonstigen internen Risiken* zählen insbesondere Umweltrisiken, mögliche Rechtsstreitigkeiten und Haftpflichtschäden. Vor allem im Bereich der Umwelt- und Nahrungsmittelsicherheit sehen sich Landwirte zunehmend anspruchsvolleren gesetzlichen Regelungen und Vorschriften ausgesetzt.

Externe Risiken

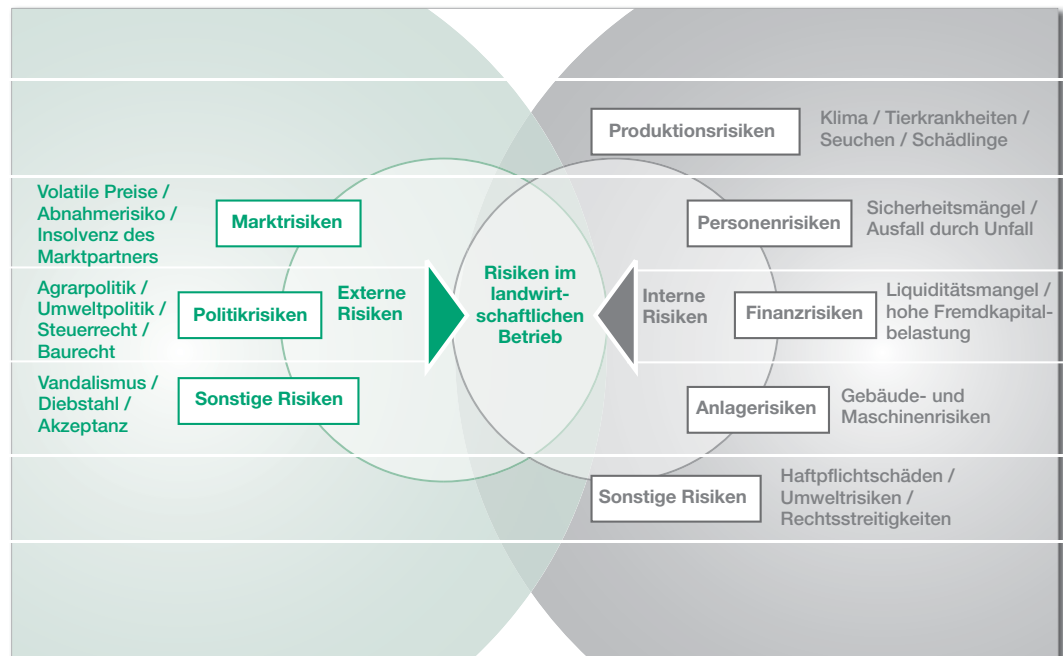
Marktrisiken resultieren aus Preisänderungen auf Absatz- und Beschaffungsmärkten. Eine fortschreitende Liberalisierung der Agrarmärkte mit den damit verbundenen volatileren Preisen führt zu stark schwankenden Einkommen in der Landwirtschaft. Auch das Abnahmerisiko und das Risiko einer Insolvenz der Marktpartner zählen zu den Marktrisiken.

Politikrisiken ergeben sich aufgrund veränderter Gesetze und Verordnungen im Bereich der Agrarpolitik sowie durch modifizierte umwelt-, steuer-, sozial-, handels- und außenpolitische Rahmenbedingungen.

Sonstige externe Risiken sind unter anderem böswillige Fremdeinwirkungen wie Einbruch, Diebstahl oder Beschädigungen. Darüber hinaus sehen sich landwirtschaftliche Betriebe den Forderungen vielfältiger Anspruchsgruppen, zum Beispiel Umweltverbänden oder Bürgerinitiativen, gegenüber. Stallneubauten und andere Investitionsvorhaben werden dadurch häufig erheblich erschwert oder verzögert.

Abbildung 1

In der Landwirtschaft werden interne und externe Risiken unterschieden



Quelle: In Anlehnung an Lehrner (2002: S. 97)

Risiken erfordern gemeinsame Betrachtung

Die verschiedenen Risiken sind jedes für sich von Bedeutung, sie müssen aber auch gemeinsam betrachtet werden. Dies ist zum einen notwendig, weil sie sich zum Teil gegenseitig bedingen. So werden Marktrisiken durch Politikrisiken beeinflusst, wenn sich das Verhältnis von Angebot und Nachfrage durch eine Abschaffung von Preisgarantien oder Exportzöllen verschiebt. Höhere Marktrisiken können auch das Liquiditätsrisiko erheblich ansteigen lassen. Diese Zusammenhänge sind im Interesse einer sorgfältigen Identifizierung der betrieblichen Risiken zu beachten. Zum anderen muss geprüft werden, ob ein Betrieb auch den gleichzeitigen Eintritt mehrerer Risiken verkraften kann. Wie wirkt sich beispielsweise ein Preishoch bei Dünge- und Pflanzenschutzmitteln bei gleichzeitig niedrigen Produktpreisen auf die Liquidität und Eigenkapitalsituation des Betriebs aus? Und was passiert, wenn dann noch ein Unwetter zu teilweisen Ernteaussfällen führt?



Kapitel 2: So schätzen Sie die Risiken Ihres Betriebs richtig ein

Bewertung von Risiken im landwirtschaftlichen Betrieb

Bild: Nach starken Regenfällen treten immer wieder Flüsse über die Ufer –
im Bild die Werra. Etliche Landwirte haben so teilweise ihre gesamte Ernte verloren.

Dass landwirtschaftliche Betriebe ganz vielfältigen Risiken ausgesetzt sein können, hat das vorangegangene Kapitel gezeigt. Nicht alle der aufgezählten internen und externen Risiken haben für jeden Betrieb die gleiche Bedeutung oder erfordern den Einsatz derselben Risikomanagementstrategie. In einem ersten Schritt müssen Betriebsleiter daher zunächst eine Bewertung der Risiken unter Berücksichtigung der betrieblichen Abläufe und Strukturen vornehmen. Im zweiten Schritt sind die auf diese Weise identifizierten Risiken unter zwei Gesichtspunkten zu bewerten:

1. *Eintrittswahrscheinlichkeit*: Wie wahrscheinlich ist ein bestimmtes Risiko, zum Beispiel der Brand eines Wirtschaftsgebäudes oder das Auftreten einer Tierseuche? Die Bewertung kann auf einer Skala von 1 = „sehr unwahrscheinlich“ bis 10 = „sehr wahrscheinlich“ oder auch verbal auf einer Skala von „häufig“ über „gelegentlich“, „vorstellbar“, „unwahrscheinlich“ bis „unvorstellbar“ erfolgen. Sofern entsprechende Daten, zum Beispiel langjährige Wetteraufzeichnungen, verfügbar sind, kann die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos relativ genau bestimmt werden. Häufig wird es sich bei der Bewertung der Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos aber mangels Erfahrungswerten oder entsprechender Aufzeichnungen um subjektive Einschätzungen handeln müssen.
2. *Schadensausmaß*: Welcher wirtschaftliche Schaden wird bei Eintritt eines bestimmten Risikos erwartet? Auch in diesem Fall kann eine Skala von 1 = „keine Auswirkung“ bis 10 = „existenzbedrohend“ Anwendung finden. Alternativ können mögliche Schäden in Risikoklassen wie beispielsweise „unwesentlich“, „gering“, „kritisch“ oder „katastrophal“ eingestuft werden. Oft ist es auch wesentlich, das mit dem Eintritt eines Risikos verbundene Schadensausmaß ergänzend monetär zu beziffern. Die Höhe eines Hagelschadens beispielsweise ergibt sich aus der betroffenen Fläche multipliziert mit dem Erlösausfall je Hektar (abzüglich gegebenenfalls eingesparter Kosten, etwa für die Einbringung des Ernteguts – vgl. auch Abbildung 5).

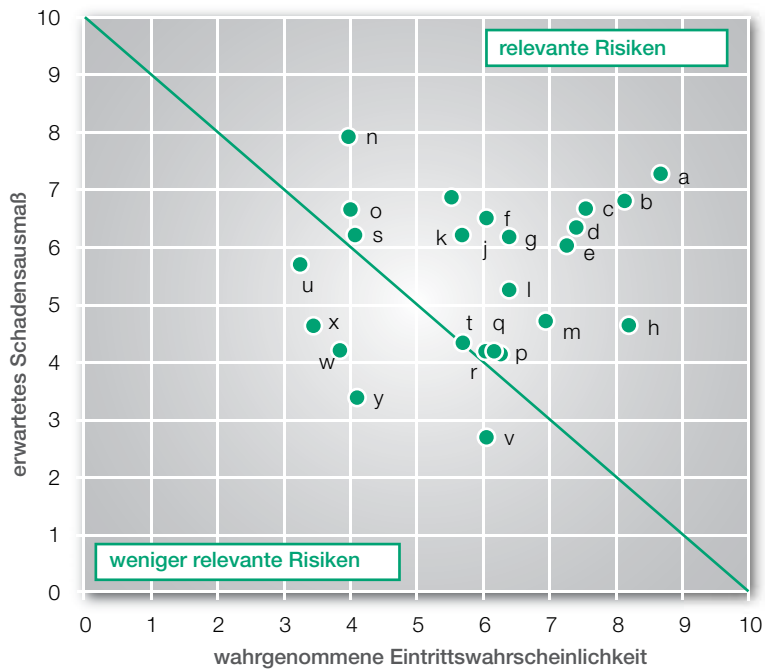
Wichtig

Beim Einsatz von Risikomanagementinstrumenten müssen deren Kosten in einem angemessenen Verhältnis zur Eintrittswahrscheinlichkeit und zum Schadensausmaß stehen.

In einer sogenannten Risikomatrix lassen sich die Ergebnisse dieser Risikobewertung sehr anschaulich darstellen. Abbildung 2 zeigt, wie eine solche Risikomatrix aussehen kann. Beispielhaft sind hier die subjektiven Einschätzungen verschiedener interner und externer Risiken eines milcherzeugenden Betriebs dargestellt.

Abbildung 2

Risikomatrix eines Milchviehbetriebs

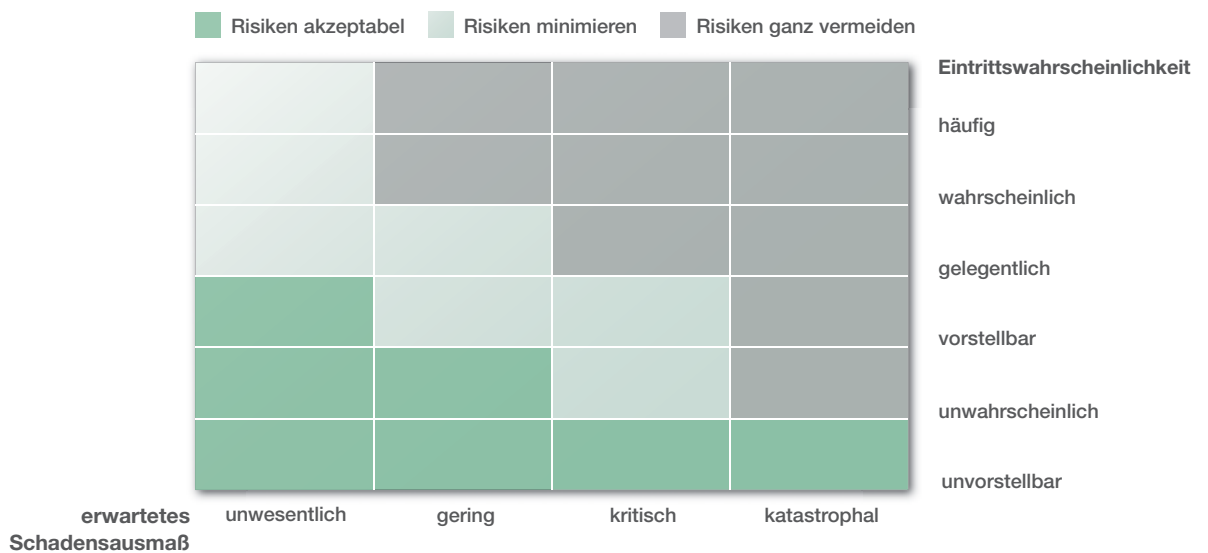


- a: Steigende Futtermittelpreise
- b: Steigende Pachtpreise
- c: Verringerte Flächenverfügbarkeit
- d: Steigende Auflagen
- e: Zunehmende Schwankungen der Milchauszahlungspreise
- f: Außerplanmäßige Senkung der Direktzahlungen
- g: Verschärfung von Cross Compliance
- h: Politische Entscheidung für einen Wegfall der Milchquote
- i: Verringerte Eigenkapitalbildung
- j: Ausfall von Arbeitskräften
- k: Tierseuchen
- l: Zunehmende Klimaveränderungen
- m: Weitere Liberalisierungen der EU-Milchmarktpolitik
- n: Starker Preisrückgang bei Milch
- o: Insolvenz der Molkerei
- p: Weitere Ausdünnung der Milcherzeugung in der Region
- q: Steigende Qualitätsanforderungen
- r: Wegfall von Molkereien
- s: Qualitätsskandal bei Milch u. Milchprodukten
- t: Verlust des Einflusses auf die eigene Molkerei
- u: Verschlechterung des Images der Milchviehhaltung
- v: Sinkende Quotenpreise
- w: Abnehmende Akzeptanz der Milchproduktion
- x: Zunehmende Probleme, einen neuen Abnehmer für die Milch zu finden
- y: Einführung von Ausstiegs- bzw. Umstellungssubventionen

Quelle: Schaper u. a. (2008)

Jedes Risiko, dessen Eintritt mit einem möglicherweise katastrophalen Schadensausmaß verbunden ist, kann bei unzureichender Absicherung den Fortbestand des landwirtschaftlichen Betriebs gefährden. Ein Beispiel dafür ist das Risiko durch den Brand eines Wirtschaftsgebäudes. Betriebe können aber auch durch Risiken mit geringerem Schadensausmaß erheblich getroffen werden, wenn nämlich die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken relativ hoch ist (zum Beispiel Risiko eines Hagelschadens). Die betriebswirtschaftliche Bedeutung von Risiken kann vom Betriebsleiter anhand einer wie in Abbildung 3 dargestellten Risikomatrix abgeschätzt werden. Die Risikokategorien mit einem hohen Schadensausmaß und/oder hoher Eintrittswahrscheinlichkeit sind darin oben rechts abgebildet. Sie verdienen besondere Aufmerksamkeit und den Einsatz geeigneter Risikomanagementinstrumente, zum Beispiel den Abschluss von Versicherungen. Weniger Aufmerksamkeit muss dagegen Risiken gewidmet werden, deren Eintritt für ausgeschlossen gehalten wird oder deren mögliches Schadensausmaß vergleichsweise gering ist. In der Risikomatrix sind diese „akzeptablen Risiken“ unten links zu finden.

Abbildung 3
Betriebswirtschaftliche Relevanz von Risiken



Quelle: In Anlehnung an Mann (2010)



Kapitel 3: Strategien und Instrumente zur Absicherung von Risiken

Risikomanagement im landwirtschaftlichen Betrieb

Bild: Bei Überschwemmungen wie hier in Serbien-Montenegro sind Tiere meistens die ersten Opfer. Dank eines schnellen Eingreifens konnten die Helfer die Schweine retten.

Unter Risikomanagement versteht man die Messung und Steuerung aller Risiken innerhalb eines Betriebs. Das Risikomanagement dient dazu, Verlustgefahren zu identifizieren, zu quantifizieren, zu steuern und zu überwachen. Das Hauptziel ist die Existenzsicherung des Betriebs; darüber hinaus können verschiedene Nebenziele, wie zum Beispiel die Abwendung von Vermögensverlusten, verfolgt werden. Vielfach wird zwischen einem speziellen und einem generellen Risikomanagement unterschieden. Das spezielle Risikomanagement beschäftigt sich ausschließlich mit grundsätzlich versicherbaren Risiken, zum Beispiel Feuer- oder Hagelschäden. Das generelle Risikomanagement adressiert dagegen alle auch nicht versicherbare Gefährdungen, die einen Betrieb betreffen können.

Wichtig

Hauptziel des Risikomanagements: Existenzsicherung des Betriebs.

Das betriebliche Risikomanagement ist ein mehrstufiger Prozess, der mehrere aufeinander aufbauende Schritte beinhaltet. Diese Schritte sind in der nächsten Abbildung (4) aufgeführt. Sie umfassen die:

1. *Risikoanalyse*: Zunächst sind die Risiken eines Betriebs zu identifizieren und anschließend über Kennzahlen zu bewerten. Dies kann zum Beispiel mit Hilfe der schon erwähnten Risikomatrix geschehen.

2. *Risikosteuerung*: Im zweiten Schritt sind Strategien und Instrumente zur Steuerung der Risiken auszuwählen. Landwirte können hierbei entscheiden, ob sie Risiken:

- selbst übernehmen und keine weiteren Maßnahmen ergreifen wollen (etwa dann, wenn das mögliche Schadensausmaß als gering erachtet wird)
- auf Dritte überwälzen wollen (zum Beispiel durch den Abschluss von Versicherungen)
- vermindern wollen (beispielsweise durch Teilmengenvermarktung oder Diversifizierung)
- vermeiden wollen (etwa in Form des Ausstiegs aus riskanten Betriebszweigen).

Ein wichtiges Kriterium zur Auswahl geeigneter Risikomanagementinstrumente ist ihre Effektivität, das heißt ihre Fähigkeit, ein bestimmtes Risiko zu reduzieren. Die Kosten dürfen dabei den mit dem Einsatz der Instrumente verbundenen Nutzen nicht übersteigen.

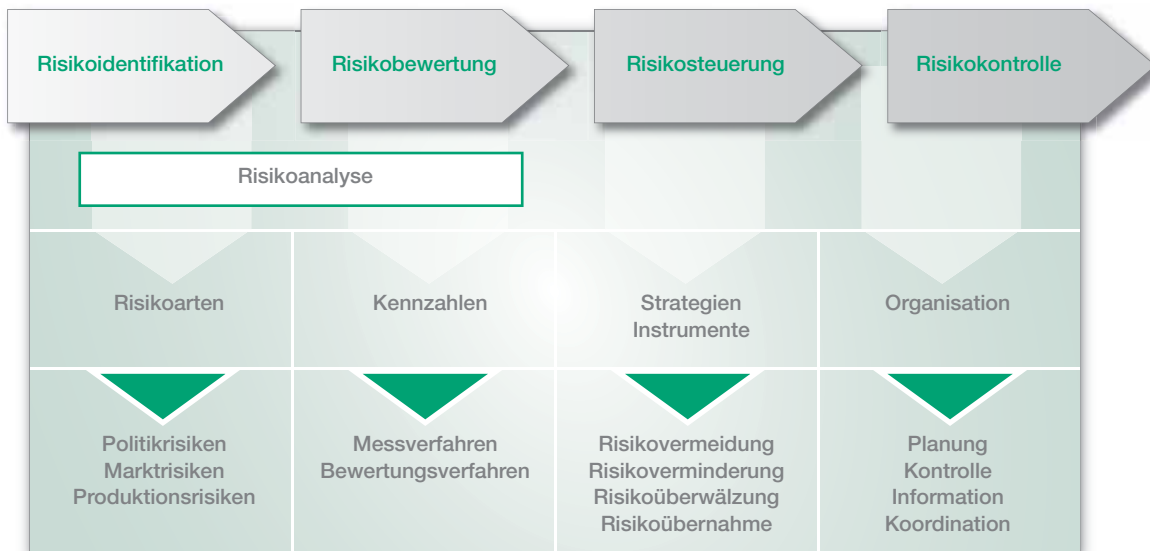
3. *Risikokontrolle*: Den Abschluss des Risikomanagementprozesses bildet die Risikokontrolle, in der es um die Organisation des Risikomanagements durch Planung, Kontrolle, Koordination und die kontinuierliche Versorgung mit Informationen geht. Eine wichtige, aber bei Weitem nicht die einzige Kontrollinformation ist, ob die mit dem Einsatz eines Risikomanagementinstrumentes erhoffte Risikoverringerung erreicht wurde. Ist das nicht der Fall, müssen die Phasen der Risikoidentifikation, -bewertung und -steuerung erneut durchlaufen werden.

Maßnahmen des Risikomanagements

Entscheidet sich ein Betriebsleiter gegen die Risikoübernahme, so kann er aus einem breiten Spektrum inner- und außerbetrieblicher Risikomanagementinstrumente wählen. Die nachfolgende Tabelle (1) fasst die innerbetrieblichen Maßnahmen zusammen und erläutert sie an Beispielen. Die aufgeführten Maßnahmen zielen im Wesentlichen darauf ab, ein bestimmtes Risiko nach Möglichkeit zu vermeiden oder vielmehr die Wahrscheinlichkeit seines Eintretens so weit wie möglich zu reduzieren (Risikoprophylaxe). Daneben spielt auch die Verbesserung der Risikotragfähigkeit etwa durch Bildung von Reserven eine Rolle. Im weiteren Sinne dienen außerdem eine angemessene Informationsbeschaffung, die Aus- und Weiterbildung familieneigener und fremder Arbeitskräfte, die Nutzung externer Beratung sowie die Teilnahme an Arbeitskreisen dazu, Risiken im Produktionsablauf rechtzeitig zu erkennen und bei Bedarf erforderliche Maßnahmen zu ergreifen.

Abbildung 4

Die einzelnen Schritte im Risikomanagement



Quelle: Schaper u. a. (2008) (in Anlehnung an Wolke 2007)

Tabelle 1

Innerbetriebliche Risikomanagementinstrumente

Maßnahme	Beschreibung	Beispiele
Verfahrensausgestaltung	Risikoangepasste Produktionsweise	Vorsichtige Wahl der Aussaatzeitpunkte; prophylaktischer Einsatz von Pflanzenschutzmitteln; Tierseuchenprophylaxe
Verfahrenswahl	Nutzung wenig riskanter Fruchtarten/Sorten und Tierarten/Rassen	Wahl des Anbaus von trockenheitsunempfindlicherem Winterroggen anstelle von Winterweizen; Einsatz robuster Rassen
Diversifizierung	Umsetzung verschiedener Aktivitäten	Wahl eines breit gefächerten Produktionsprogramms mit verschiedenen Winter- und Sommergetreidearten; Einkommensdiversifizierung durch inner- und außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten
Reservekapazitäten	Vorhalten zusätzlicher Produktionsmittel	Anschaffung eines weiteren Mähdreschers, obwohl bei „normaler“ Witterung die Arbeitserledigung auch ohne ihn möglich ist; Schaffung von Lagermöglichkeiten für Getreidevorräte; Vorhalten eines sofort verfügbaren Liquiditätspolsters
Umweltsteuerung	Einsatz von Technologien zur Beeinflussung der Produktionsumwelt	Anschaffung von Bewässerungsanlagen; Folienabdeckungen

Quelle: In Anlehnung an Mußhoff und Hirschauer (2009, 2010b)

Neben den innerbetrieblichen können auch außerbetriebliche Maßnahmen des Risikomanagements eingesetzt werden (siehe Tabelle 2). In ihrem Mittelpunkt stehen die Übertragung speziell von Produktions- und Marktrisiken auf Dritte (Risikoüberwälzung) sowie die Vermeidung von Finanzierungsrisiken durch eine vorausschauende Liquiditäts-, Investitions- und Wachstumsplanung in Zusammenarbeit mit externen Partnern.

Tabelle 2
Außerbetriebliche Risikomanagementinstrumente

Risikoart	Maßnahme	Beispiele
Produktionsrisiken (Mengenrisiken)	Schadensbezogene Versicherungen	Hagelversicherung; Mehrgefahrenversicherung; Ertragsschadensversicherung
	Indexbezogene Versicherungen	Wetterderivate (sofern verfügbar)
Marktrisiken (Preisrisiken)	Lieferverträge	Prämienkontrakte; Forwardkontrakte
	Wareterminkontrakte	Futures; EFP-Geschäfte
Finanzierungsrisiken	Liquiditätsplanung/ Liquiditätshilfen	Liquiditätsvorschau; Wahl angemessener Kapitaldienstverpflichtungen; Verbesserung der Bonität gegenüber der Bank
	Investitions- und Wachstumsplanung	Erstellung eines Investitionskonzepts mit Hilfe des Bankberaters; Einsatz steuerlicher Instrumente zur Gewinnglättung

Quelle: In Anlehnung an Mußhoff und Hirschauer (2010b)

Individueller Zuschnitt des Risikomanagements

Es gilt: Risikomanagement ist und bleibt eine individuelle Aufgabe eines jeden Betriebsleiters, für die es keine allgemeingültigen oder vorgefertigten Standardlösungen gibt. In der folgenden Abbildung (5) sind das Ergebnis einer individuellen Bewertung der Risiken eines landwirtschaftlichen Betriebs, die Maßnahmen zur Begrenzung der Risiken, ein Zeitplan sowie die Festlegung entsprechender Verantwortlichkeiten beispielhaft dargestellt.

Abbildung 5

Ergebnis eines betriebsindividuellen Risikomanagementprozesses
Risiko beurteilen – planen – realisieren – überwachen, Beispiele (für einen 300 ha großen Ackerbaubetrieb)

Definition des Risikos	Ursachen	Eintrittswahrscheinlichkeit	Schlimmstes Schadensausmaß	Monetärer Schaden	Einordnung	Maßnahmen zur Begrenzung	Kosten der Maßnahmen	Realisierung wann?	Wer ist verantwortlich?
Ausfall Schlüsselmaschine in der Bestellung	US-Sondermaschine – lange Lieferzeit	gelegentlich	Saatzeitverzögerung	60 ha x 60 € = 3.600 €		2. Schlüsselmaschine o. Ersatzteile	500 € jährlich	bis zur Ernte	Leiter Ackerbau
Hagel-schaden	keine Versicherung	regional hoch	Raps > 80 %	80 ha x 800 € = 64.000 €		versichern	960 € jährlich	bis Mai	Versich.-Makler
Ausfall des Handelspartners	Marktrisiken, Eigenkapital	mittel	Insolvenz, nachrangiger Gläubiger	600 t x 130 € = 78.000 €		Vorkasse / Mengen / Versicherung	200 – 4.500 € jährlich	vor Ernte	Betriebsleitung
Pachtflächenverlust	Nachbar mit Biogasanlage ohne Fläche	hoch	bis zu 30 % Flächenverlust	90 ha x 5.000 €/ha = 450.000 €		rechtzeitige Verlängerung, höhere Pacht	24.000 € jährlich	innerhalb 2 Jahren	Betriebsleitung
Lagerisiko Weizen	zu hohe N-Düngung	gering	Weizen 15 % Ertragsverlust	100 ha x 150 € = 15.000 €		N-Sensoreinsatz	keine	2011	Leiter Ackerbau

Quelle: Mann (2010)



Kapitel 4: Darauf sollten Sie beim Versichern achten

Versicherungen gegen Produktionsrisiken

Bild: Im Juni 2006 verursachten starke Unwetter mit Hagel im Schwarzwald schwere Schäden. Auch das Dach dieser Halle konnte der Naturgewalt nicht standhalten.

Versicherungen

Versicherungen sind wesentlicher Teil betrieblichen Risikomanagements.

Traditionell ist das betriebliche Risikomanagement stark auf versicherbare Risiken ausgerichtet (sogenanntes spezielles Risikomanagement). Durch **Versicherungen** lassen sich die wirtschaftlichen Folgen des möglichen Eintretens bestimmter Gefahren reduzieren. Durch die Zahlung einer Versicherungsprämie und die damit verbundene Risikoüberwälzung werden unkalkulierbare Schäden in kalkulierbare Kosten umgewandelt. Durch Versicherungen lassen sich

1. Risiken des laufenden Produktionsprozesses eingrenzen (zum Beispiel Gebäude-, Inventar-, Betriebshaftpflicht-, Ertragsschadens-, Betriebsunterbrechungsversicherung) und
2. Risiken der Produktionsfaktoren mindern (zum Beispiel Risikolebens-, Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung des Betriebsleiters).

Darüber hinaus kann durch den Abschluss geeigneter Versicherungen unter Umständen auch das Bankrating bei der Kreditvergabe verbessert werden.

Versicherungsangebote können unterschieden werden in:

- allgemeine Versicherungen des Betriebs, namentlich Betriebshaftpflichtversicherung, Sachversicherungen (Gebäude, Inventar, Maschinen), Berufsunfallversicherung, Rechtsschutzversicherung
- Versicherungen des Ackerbaus (zum Beispiel Hagelversicherung)
- Versicherungen der Viehwirtschaft (zum Beispiel Tierlebensversicherung, Weidetierversicherung)
- Versicherungen der Bioenergieproduktion (zum Beispiel Betriebsunterbrechungsversicherung).

Hinzu kommen Versicherungen zur privaten Absicherung (zum Beispiel private Unfallversicherung, Lebensversicherung). Landwirtschaftliche Betriebe verfügen aufgrund der Vielzahl der versicherbaren Risiken im Durchschnitt über zehn Versicherungsverträge. Aus Sicht des Risikomanagements ist es wichtig, ein Versicherungspaket zu schnüren, das auf die betriebsindividuelle Risikosituation zugeschnitten ist. So ist zum Beispiel ein Weinbaubetrieb anders zu versichern als ein Veredelungs- und dieser wiederum anders als ein Ackerbaubetrieb. Bei der Zusammenstellung eines geeigneten Versicherungspakets stehen im landwirtschaftlichen Bereich grundsätzlich Haftungsrisiken, die Beschädigung und Zerstörung von Sachwerten, Personenschäden, Ertragsschäden sowie die Kosten von Rechtsstreitigkeiten im Vordergrund.

Agrarpolicen individuell für jeden Betrieb

Die Versicherungswirtschaft bietet vor diesem Hintergrund sogenannte „Agrarpolicen“ als Baukastensysteme an, in denen die wichtigsten Versicherungen gegen Risiken im Ackerbau und in der Viehwirtschaft je nach Betriebsstruktur zusammengefasst werden. Auf diese Weise können Doppelversicherungen (und damit unnötige Kosten), aber auch Versicherungslücken (und damit wirtschaftliche Einbußen im Schadensfall) vermieden und insgesamt die Kosten für Versicherungsprämien reduziert werden.

Verschärfte verschuldensunabhängige Haftungsregeln

Die betriebliche Haftpflichtversicherung ist ein wichtiger Baustein im Risikomanagement landwirtschaftlicher Betriebe. Sie bietet Schutz gegen Schadensersatzansprüche Dritter; im Einzelnen werden Personen-, Sach-, Vermögens- und Umweltschäden abgedeckt. Während Schäden an Gebäuden oder Gegenständen zahlenmäßig vergleichsweise einfach erfasst werden können, stellen *Personenschäden*, zum Beispiel aufgrund drohender lebenslanger Rentenzahlungen, ein unkalkulierbares wirtschaftliches Risiko dar. Dazu ein Beispiel aus der Schadenspraxis: „*Pensionspferde brachen von der nicht ordnungsgemäß gesicherten Koppel aus und verursachten einen schweren Verkehrsunfall mit erheblichem Personenschaden. Schadenshöhe 700.000 Euro*“ (LVM 2008a, S. 6).

Neben Personen- stellen heute auch *Umweltschäden* ein hohes Risiko für die Betriebe dar. Seit der Ausweitung der Schadensersatzpflicht, die sich durch das neue Umweltschadengesetz zum 14. November 2007 ergeben hat, haftet der Verursacher nicht nur für alle Schäden, die an Böden und Gewässern (einschließlich Grundwasser) entstehen, sondern es gilt nun auch: „*Wer die Biodiversität reduziert, muss ggf. unabhängig von der Verschuldensfrage für Ersatz sorgen*“ (LVM 2008b, S. 2). Ein Verursacher kann nun zum Beispiel für das Verschwinden geschützter Tier- oder Pflanzenarten haftbar gemacht und die Erstattung der Kosten für die Wiederansiedlung der Arten von ihm verlangt werden. Der Anspruch auf die Sanierung von Umweltschäden kann nicht nur von Privatpersonen, sondern auch von behördlicher Seite erhoben werden. Darüber hinaus haben Umweltschutzverbände ein direktes Klagerecht, obwohl sie vom Umweltschaden nicht unmittelbar betroffen sind.

Entscheidend dafür, welche Schäden abgedeckt sind, sind die Bedingungen des jeweiligen Versicherungsgebers. So schließt die betriebliche Haftpflichtversicherung in der Regel die Privathaftpflicht ein. Auch können Risiken versichert werden, die – wie im oben geschilderten Pensionspferdefall – aufgrund einer Verletzung der Verkehrssicherungspflicht entstanden sind. Im Normalfall sind landwirtschaftliche Nutztiere ebenfalls im Versicherungsschutz inbegriffen, wohingegen beispielsweise der Hofhund und auch Pensionspferde gesondert im Versicherungsvertrag angegeben werden müssen. Grundsätzlich gilt: Je nach Struktur des Betriebs sind bei Vertragsabschluss betriebsindividuell bestimmte Risiken zusätzlich zu versichern (zum Beispiel erweiterte Produkthaftung), während andere Risiken aus dem Gesamtpaket herausgenommen werden können (zum Beispiel Gastronomie, Lohnarbeit). So kann – auch im Hinblick auf die Deckungssummen – ein auf den Einzelfall zugeschnittener, optimaler Versicherungsschutz gewährleistet werden; gleichzeitig kann die Höhe der Versicherungsprämien begrenzt werden.

Wichtig ist es vor dem Hintergrund verschärfter Haftungsregeln, die *Betriebshaftpflichtversicherung* von Zeit zu Zeit zu *aktualisieren*, um beispielsweise auch die Ansprüche aus dem Umweltschadengesetz regelmäßig abzudecken. Die Haftpflichtversicherung deckt Schäden an fremden Böden, Gewässern und der biologischen Vielfalt auf fremden Grundstücken ab. Zusätzlich bietet die Versicherungswirtschaft eine „*Erweiterte Bodenkaskoversicherung*“ an, die den Versicherungsschutz auf Umweltschäden an Betriebsgebäuden, eigenem Grund und Boden, eigenen Gewässern und geschützten Lebensräumen auf dem eigenen Grundstück ausdehnt.

Deckungssummen oft nicht ausreichend – Versicherungscheck ist erforderlich

In einigen Bereichen, zum Beispiel der sozialen Absicherung oder den Sachversicherungen, sind landwirtschaftliche Betriebe relativ gut mit Versicherungen ausgestattet. Als problematisch stellt sich in der Praxis allerdings häufig die Festlegung der Deckungssummen heraus. Denn: Erfolgt beispielsweise die Bewertung der Sachwerte vor Ort ohne Berücksichtigung landwirtschaftlicher Besonderheiten oder aus anderen Gründen nicht fachgerecht, ist der Versicherungsschutz im Schadensfall oft nicht ausreichend. Auch kann fehlendes landwirtschaftliches Fachwissen der Versicherungsberater zur Fehlplatzierung von Versicherungsprodukten führen. Neben einer kompetenten Beratung ist daher ein regelmäßiger Abgleich der Ist-Situation mit den Angaben in den Verträgen wichtig. Dies gilt insbesondere im Fall einer Betriebsübernahme oder der Erweiterung des Betriebs. Gerade auf der persönlichen Ebene (Berufsunfähigkeit, Todesfallschutz) ist sicherzustellen, dass der Versicherungsschutz gewährleistet ist und ausreicht. Wie wichtig dies ist, zeigt ein Beispiel: Derzeit wird im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung jeder dritte Leistungsantrag von der Versicherungswirtschaft wegen Falschangaben bei Vertragsabschluss, zum Beispiel bei der Beschreibung der unternehmerischen Tätigkeiten, abgelehnt!

Wichtig

Um einen optimalen Versicherungsschutz sicherzustellen, ist ein kompetenter Berater auszuwählen und von Zeit zu Zeit zu prüfen, ob die betriebliche und private Situation noch mit den Angaben in den Verträgen übereinstimmt.

4.1 Ackerbau

Charakteristisch für die Pflanzenproduktion sind witterungsbedingte Risiken, die zu Produktionseinbußen führen können. Witterungsrisiken sind für den landwirtschaftlichen Unternehmer schwer zu kalkulieren, da weder das Eintreten noch das Ausmaß der Schäden genau vorherzusehen sind. Ertragsausfallversicherungen sind eine Möglichkeit zur Minderung dieser Risiken.

Hagelversicherung

Versichert ist ein durch die Einwirkung eines Hagelschlags geminderter Rotertrag der versicherten Bodenerzeugnisse. Die Versicherungssumme richtet sich nach dem regulär erwarteten Ernteertrag ohne Hagel-schaden.

Hintergrund

Zwischen 1990 und 2007 kam es in Deutschland zu vier Überschwemmungen und Fluten, sieben Dürreperioden, acht Spätfrost- bzw. Kahlfrostjahren, elf Überschadensjahren bei Hagel und einem Ereignis mit heftigen Windböen, das in Norddeutschland zu Lager- und Druschverlusten beim Getreide geführt hat. Experten schätzen den Schaden dieser Ereignisse in der Summe auf fast 8,1 Mrd. € oder 475 Mio. €/Jahr. Über eine Versicherung, nämlich die Hagelversicherung, abgedeckt waren davon nur etwa 1,7 Mrd. € (98 Mio. €/Jahr) (Vereinigte Hagel 2010).

Der Klassiker: Hagelversicherung

Eine bewährte Form der Versicherung im Ackerbau ist die **Hagelversicherung**. Die klassische Hagelversicherung ist hierbei auf den mengen- oder gewichtsmäßigen Ertragsverlust beschränkt. Ertragseinbußen durch unmittelbar hagelbedingte Qualitätsverluste können erst seit der Ausdehnung der Versicherung auf Sonderkulturen wie Obst und Gemüse einbezogen werden; sie werden gegebenenfalls in speziellen Zusatzklauseln geregelt. Darüber hinaus können besondere Verwertungsinteressen über eine sogenannte Abnahmerisikoversicherung berücksichtigt werden: So kann für Kartoffeln, Speisezwiebeln, Karotten und Hülsenfrüchte zum Grünern auch der Schaden abgedeckt werden, der dem Versicherungsnehmer entsteht, wenn die versicherten Bodenerzeugnisse nach den Regelungen in den Anbau- oder Lieferverträgen nicht abgenommen werden.

Klimawandel und veränderte Rahmenbedingungen verlangen neue Lösungen

Angesichts des Klimawandels erscheint es sinnvoll, neben dem Hagel weitere Risiken wie Auswinterung, Hochwasser, Überschwemmung, Starkniederschläge, Spätfrost und Trockenheit zu versichern. Denn das Wetterrisiko wird vielfältiger, und die Ernteschäden durch Extremwetterlagen nehmen zu.

Die Versicherungswirtschaft schätzt, dass von circa 11,9 Mio. ha Ackerland (inklusive Sonderkulturen) zurzeit circa 7,3 Mio. ha gegen Hagelschäden versichert sind, aber nur rund 0,2 Mio. ha eine erweiterte Gefahrendeckung aufweisen. Vom Produktionswert der gesamten Ackerfläche in Höhe von 18,8 Mrd. € sind damit 11,2 Mrd. € gegen Hagelschäden, aber nur 0,18 Mrd. € gegen andere wetterbedingte Ertragsausfälle versichert. Die bislang als Risikopuffer dienenden Direktzahlungen der EU werden in den kommenden Jahren voraussichtlich sinken. Zudem setzt eine wachsende Zahl von Betrieben auf den Anbau von Bioenergiepflanzen und ist Lieferverpflichtungen gegenüber Biogas- und Ethanolanlagen eingegangen. Bei einem Ernteschaden muss der Landwirt fehlende Ware eventuell teuer zukaufen, um seinen vertraglichen Pflichten nachkommen zu können. Insgesamt wird damit ein Bedarf an einem erweiterten Versicherungsschutz im Ackerbau erkennbar.

Mehrgefahrenversicherungen: Bisher unzureichend angeboten und wenig attraktiv

Ein Grund für den begrenzten Versicherungsschutz bei anderen Wettergefahren als dem Hagelrisiko ist das in Deutschland kaum vorhandene Angebot an sogenannten Mehrgefahrenversicherungen. Erweiterte Versicherungspolicen werden in nennenswertem Umfang derzeit nur für Bioenergiepflanzen angeboten (Hagelschutz plus Deckung für Sturm- und Starkregenschäden). Für die landwirtschaftlichen Hauptkulturen haben dagegen nur zwei Versicherungsunternehmen Erweiterungsbausteine zur Hagelversicherung im Angebot: die Vereinigte Hagelversicherung VVaG sowie die Münchener & Magdeburger Agrarversicherung AG. Neben dem Angebot ist auch die Nachfrage nach Mehrgefahrenversicherungen derzeit gering. Der Deutsche Bauernverband führt dies darauf zurück, dass bei Mehrgefahrenversicherungen im Gegensatz zur Hagelversicherung der reguläre Steuersatz von 19 Prozent angewendet wird. Das führt zu einer Verteuerung des Produkts im Vergleich zu anderen Instrumenten des Risikomanagements und zu einer Benachteiligung deutscher Landwirte im Vergleich zu anderen EU-Staaten. Auch die Höhe der Ver-

sicherungsprämien in Relation zum potenziellen Verlust (mögliche „Schadenshöhe“ und „Schadenshäufigkeit“) wird von den deutschen Landwirten derzeit noch nicht akzeptiert. Gleichwohl werden bei der Nachfrage nach Mehrgefahrenversicherungen betriebsindividuelle Unterschiede je nach Risikoeinstellung des Betriebsleiters, Produktionsstruktur des Betriebs und regionsspezifischer Häufigkeit von Schadensereignissen erkennbar. Für die Zukunft ist abzuwarten, wie sich der Klimawandel und die anstehende Neugestaltung der EU-Agrarpolitik auf das Problembewusstsein der Landwirte und die Nachfrage nach Mehrgefahrenversicherungen auswirken werden.

Neben der zurzeit noch diskutierten staatlichen Förderung ist auch die konkrete Ausgestaltung eines Mehrgefahrenversicherungssystems für den Erfolg des Produkts am Markt entscheidend. Ein kritischer Punkt ist hierbei, dass die Vorstellungen der Landwirte darüber, was eine Mehrgefahrenversicherung leisten kann oder soll, derzeit noch drastisch von denen der Versicherer abweichen. Während Landwirte einen Schutz vor normalen Ertragsschwankungen suchen, bieten Versicherer einen Schutz vor existenziellen Schäden aufgrund von Wetterextremen an. Trotzdem ist Bewegung in den Markt gekommen: Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) hat ein „Konzept einer umfassenden und nachhaltigen Mehrgefahrenversicherung für landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland“ vorgelegt, das auf die Absicherung von Ertragsverlusten in der pflanzlichen Produktion durch plötzliche, unvorhersehbare Schadensereignisse abzielt. Der Vorschlag sieht die Ausgestaltung des Versicherungsschutzes in Form von Paketen vor, in denen die verschiedenen landwirtschaftlichen Kulturarten (Getreide, Ölfrüchte, Hackfrüchte, Hülsenfrüchte) und Gefahren (Hagel, Sturm, Starkregen, Frost, Überschwemmung durch Oberflächenwasser und Trockenheit) miteinander kombiniert werden können. Das Konzept des GDV sieht vor, den Versicherungsbeitrag je nach Anbauregion und Fruchtart zu differenzieren und ihn am individuellen Ertragsausfallrisiko des einzelnen landwirtschaftlichen Betriebs zu orientieren. Zudem sind Selbstbehalte geplant.

Ertrags- und Erlösversicherungen

Hagel- und Mehrgefahrenversicherungen gleichen Schäden aus, die von eindeutig nachweisbaren katastrophalen Naturereignissen verursacht worden sind. Nicht abgedeckt sind dagegen starke Ertragsdepressionen, die zum Beispiel aufgrund einer Kombination ungünstiger Witterungsverhältnisse entstanden sind. In der Literatur wird daher auch die Möglichkeit einer Ertragsversicherung diskutiert, die ein bestimmtes betriebliches Ertragsniveau absichert. Einbezogen werden könnte sowohl das Mengen- als auch das Preisrisiko (Erlösversicherung). Da gegenwärtig entsprechende Versicherungsangebote am Markt kaum verbreitet sind, wird auf eine vertiefte Darstellung verzichtet.

Indexbasierte Versicherungen: Sicherheit durch Finanzprodukte

Spezifische Finanzprodukte, die sogenannten indexbasierten Versicherungen, bieten eine weitere Möglichkeit zur Reduzierung von Witterungsrisiken. Dazu zählen die Regions- und die Wetterindexversicherungen. Letztere werden auch als Wetterderivate bezeichnet. Im Unterschied zu den schadensbezogenen Versicherungen, zum Beispiel der Hagelversicherung, ist der Erhalt der Versicherungsleistung bei den Indexlösungen nicht an den Nachweis eines Schadens im einzelnen Betrieb gekoppelt. Stattdessen wird ein Recht gekauft, in Abhängigkeit von einem objektiv messbaren, vertraglich definierten außerbetrieblichen Index eine Zahlung zu erhalten. Dies erfolgt unabhängig von der Ursache des Schadens und der Produktionsleistung im Betrieb. Im Fall der Wetterindexversicherung kann dies zum Beispiel eine bestimmte Niederschlagssumme an einer nahegelegenen Referenzwetterstation sein. Wird der vereinbarte Wert nicht erreicht, wird eine Zahlung an den Landwirt ausgelöst. Diese ist unabhängig davon, ob es auf seinem Betrieb auch wenig geregnet hat oder wie seine Ernte ausgefallen ist.

Hintergrund

Staatliche Subventionierung einer Mehrgefahrenversicherung?

Aktuell ist in der Politik ein Trend erkennbar, staatliche Katastrophenhilfen durch private Versicherungssysteme zu ersetzen. Denn „für den Förderzeitraum 2007 bis 2013 ist eine neue Rahmenregelung der (EU-)Gemeinschaft für staatliche Beihilfen im Agrar- und Forstsektor in Kraft getreten, deren Regelungen restriktiver sind als vorher.“ (GDV 2008, S. 7).

Hintergrund

Hagel- und Mehrgefahrenversicherungen zählen zu den Extremschadensversicherungen.

Hintergrund

Die Versicherungsleistung erfolgt bei den Indexversicherungen in Abhängigkeit von objektiv messbaren und überprüfbareren Bezugsgrößen, die kostengünstig und nahezu vollständig automatisiert berechnet werden können.

Vorteile und Probleme von Wetterderivaten

Ein häufig genannter Vorteil von Wetterderivaten ist, dass die Zahlung der Versicherungsleistung nicht – wie bei einer schadensbezogenen Versicherung üblich – an eine Schadensbeurteilung vor Ort geknüpft ist, die ein gewisses Maß an Subjektivität beinhaltet und mit Begutachtungs- und Regulierungskosten verbunden ist. Die Versicherungsleistung erfolgt bei den Indexversicherungen vielmehr in Abhängigkeit von objektiv messbaren und überprüfbareren Bezugsgrößen, die kostengünstig und nahezu vollständig automatisiert berechnet werden können. Dadurch können indexbasierte Absicherungsinstrumente prinzipiell günstiger als schadensbezogene Versicherungen angeboten werden. Auch ist die Gefahr der Manipulation des Schadensereignisses durch den Versicherungsnehmer, die bei den Mehrgefahrenversicherungen zum Teil als Problem gilt, bei den Indexversicherungen kaum vorhanden.

Indexbasierte Versicherungen bieten also gewisse, wenn auch oft vergleichsweise geringe Kostenvorteile, da die Verwaltungs- und Regulierungskosten sowie die kalkulierte Gewinnmarge des Versicherungsanbieters wegfallen. Allerdings belässt die indexbasierte Versicherung ein Restrisiko beim Landwirt, im Schadensfall keine Leistung zu erhalten, etwa, wenn es an der Referenzwetterstation ausreichend geregnet hat, nicht jedoch auf dem Betrieb des Landwirts. Das Risikoreduzierungspotenzial indexbasierter Versicherungen ist daher aus Sicht des Einzelbetriebs im Vergleich zu schadensbezogenen Versicherungslösungen geringer. Trotzdem sind inzwischen erste Anbieter indexbasierter Wetterderivate am Markt aktiv. Ob indexbasierte oder schadensbezogene Versicherungen das geeignetere Risikomanagementinstrument darstellen, muss immer unter Berücksichtigung der Besonderheiten des jeweiligen Betriebs und Standorts entschieden werden.

4.2 Tierproduktion**Hintergrund**

Nach Hochrechnungen von Versicherungen entstehen durch Tierseuchen wie Schweinepest, Maul- und Klauenseuche oder Blauzungkrankheit jährlich Schäden in Höhe von durchschnittlich 61,7 Mio. € in Deutschland (GDV 2008).

Im Bereich der Tierproduktion stellen Tierseuchen ein zentrales Risiko dar. Das Tierseuchenrisiko ist für den landwirtschaftlichen Unternehmer schwer zu kalkulieren, da die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Schadens kaum exakt zu beziffern ist. Das potenzielle Schadensausmaß ist in jedem Fall hoch. Kaum ein Betrieb verkraftet ohne Weiteres einen Schaden, der den gesamten Tierbestand betrifft. Dies trifft in besonderem Maße auf zukunftsorientierte Betriebe zu, die ihre Wachstumsinvestitionen in erheblichem Maße fremdfinanzieren und auf regelmäßige Erträge zur Erfüllung des Kapitaldienstes angewiesen sind.

Tierseuchenkasse: Wichtig, aber keine umfassende Deckung

Grundsätzlich leistet in Deutschland die Tierseuchenkasse des jeweiligen Bundeslandes Entschädigungen und Beihilfen für Tierverluste, die durch anzeigepflichtige Tierseuchen oder andere übertragbare Tierkrankheiten entstanden sind. Grundlage für die Entschädigungen der Tierbesitzer ist das Tierseuchengesetz. Eine Entschädigung in Geld wird demnach geleistet „für Tiere, die auf behördliche Anordnung getötet werden oder nach Anordnung der Tötung verendet sind, sowie für Tiere, bei denen eine anzeigepflichtige Tierseuche nach dem Tod festgestellt worden ist“ (GDV 2008, S. 17). Die Entschädigungssumme setzt sich zu je 50 Prozent aus Landesmitteln und Beiträgen der Landwirte, deren Mitgliedschaft in der Tierseuchenkasse obligatorisch ist, zusammen.

Die Tierseuchenkasse bietet eine Basisdeckung, die in dieser Form in den meisten anderen EU-Staaten nicht üblich ist. In der Praxis leistet sie einen wichtigen Beitrag zur Abfederung der finanziellen Folgen des Ausbruchs einer Tierseuche. Allerdings ist das Leistungsspektrum der Tierseuchenkasse im Schadensfall nicht umfassend. So übernimmt sie im Leistungsfall den Schaden im Gegenwert der getöteten Tiere, der durch eine Keulung des Tierbestands entstanden ist. Der Berechnung der Entschädigungszahlung wird dabei nur der gemeine Tierwert – ohne Berücksichtigung einer Wertminderung des Bestandes durch die Seuche oder Tierkrankheit – zugrunde gelegt. Demgegenüber deckt die Leistung der Tierseuchenkasse nicht die wirtschaftlichen Folgeschäden ab, die aufgrund einer Betriebsunterbrechung nach einer Bestandskeulung entstehen, zum Beispiel aufgrund entgangener Erträge aus Milchgeldern oder Verkäufen von Schweinen. Darüber hinaus leistet die Tierseuchenkasse nur dann eine Entschädigung, wenn im Betrieb tatsächlich eine Tötung der Tiere stattgefunden hat. Liegt der landwirtschaftliche Betrieb dagegen in einem Sperrbezirk (Radius mindestens drei Kilometer), einem Beobachtungsgebiet (Radius mindestens zehn Kilometer) oder einer Schutzzone (Radius circa 20 Kilometer), wird der entstandene Schaden, der beispielsweise durch Vermarktungsrestriktionen entsteht, nicht über die Tierseuchenkasse ausgeglichen.

Eine Ertragsschadensversicherung rundet durch Absicherung des finanziellen Folgeschadens für die Landwirte das sich in Deutschland ergänzende mehrstufige System aus Tierseuchenprophylaxe, Tierseuchenbekämpfung sowie Absicherung des gemeinen Tierwerts über die Tierseuchenkassen der Bundesländer ab. Obwohl entsprechende Produkte von verschiedenen Versicherungsunternehmen angeboten werden, wird eine private Ertragsschadensversicherung nicht von allen Landwirten in Anspruch genommen.

Ertragsschadensversicherung für spezialisierte Betriebe wichtig

Bedeutsam ist eine Ertragsschadensversicherung insbesondere für landwirtschaftliche Betriebe, die ihr Einkommen hauptsächlich aus der Tierproduktion beziehen. Sie können damit Schäden infolge von Produktionsausfall, Ertragsminderung nach Keulung des Bestands, Sperrmaßnahmen und Betriebsbeschränkungen absichern. Ausgeglichen werden eine Verminderung des Deckungsbeitrags der versicherten Produktionsverfahren durch die Wiederbeschaffung von Tieren, eine erhöhte Bestandsergänzungsrate sowie andere zusätzliche Kosten. Als Beispiele sind hierfür Desinfektion, zusätzliche Schutzmaßnahmen im Gesundheitsmanagement, die Entsorgung toter Tiere, die Vernichtung oder Sonderverwertung erzeugter Milch oder die amtlich angeordnete Sonderentsorgung von Gülle und Festmist zu nennen. Darüber hinaus gleicht eine Ertragsschadensversicherung Mindererlöse aus, die durch den Wegfall von Verkaufserlösen für zum Beispiel Milch, Zucht- und Masttiere oder den Leistungseinbruch in der Wiederaufbauphase entstehen können.

Hintergrund

In der Praxis ist die Wahrscheinlichkeit, in einem Sperrbezirk oder Beobachtungsgebiet zu liegen, um den Faktor 70 bzw. 550 höher als die eines Seuchenausbruchs im eigenen Betrieb. Die meisten der durch eine Tierseuche verursachten Schäden werden daher nicht durch die Tierseuchenkasse ausgeglichen, und die Versicherungslücke ist entsprechend groß. Der Abschluss einer privaten Ertragsschadensversicherung (auch: Ertragsausfall- oder Betriebsunterbrechungsversicherung), die die Leistungen der Tierseuchenkasse ergänzt, kann daher sinnvoll sein.

Risiken durch Krankheiten und Seuchen in der Tierhaltung

Beispiel 1: MKS im Milchviehbetrieb

Ausgangssituation: 50 Kühe, 400.000 kg Quote, Zellzahlen um 150.000, geringe Remontierungsrate und geringe Tierarztkosten.

Seuchenverlauf: In einem Schweinebestand im Nachbarkreis wird MKS amtlich festgestellt. Durch Wind kommt es zu einer weiteren, unkontrollierbaren Verbreitung. Großflächige Sperr- und Beobachtungsgebiete werden eingerichtet. Der Milchviehbetrieb wird mit sofortiger Wirkung gesperrt mit folgendem Verlauf: Weder Milch noch Tiere dürfen den Hof verlassen; Personenverkehr findet nicht statt. Milch muss nach Vorschrift des Amtstierarztes entsorgt werden; Schlachtkühe, Zuchtfärsen und männliche Kälber müssen auf dem Betrieb bleiben. Seuchen-/Desinfektionswannen müssen angelegt werden. Euterkrankte Kühe, die nicht geschlachtet werden dürfen, infizieren weitere Tiere. Nach 4 Monaten wird die Sperre aufgehoben; Bestandsgesundheit ist nach 10 Monaten wieder hergestellt.

Wirtschaftliche Auswirkungen: Hoher Milchmengenverlust durch Ablieferungsverbot für Milch; steigende Tierarztkosten für Behandlungen, Laboruntersuchungen und Medikamente; hohe Entsorgungskosten für Milch und steigender Ersatztierbedarf.

Schaden: Deckungsbeitragsverlust je Kuhplatz: bis zu 3.000 €; Gesamtschaden für den Betrieb: bis zu 150.000 €.

Beispiel 2: PRRS im Ferkelerzeugerbetrieb

Ausgangssituation: 280 Sauen, 3-Wochenrhythmus; 22 verkaufte Mastferkel je Sau und Jahr; 35 % Remontierung.

Krankheitsverlauf: Umrauscherquote steigt auf über 25 %; vermehrt lebensschwache und tot geborene Ferkel; im Flatdeck vermehrt Atemwegserkrankungen und Durchfälle; Verluste im Flatdeck steigen auf 15 %; Impfung des Bestands und Medikation der Ferkel; Räumung Flatdeck und Verkauf von Babyferkeln; Merzung unfruchtbarer Sauen.

Wirtschaftliche Auswirkungen: Fehlende Ferkel durch weniger Geburten und erhöhte Verluste; steigende Kosten für Tierarzt und Medikamente; steigende Remontierungskosten.

Schaden: Deckungsbeitragsverlust je Sau: bis zu 500 €; Gesamtschaden für den Betrieb: bis zu 140.000 €.

Beispiel 3: Schweinepest-Sperre in einem Betrieb mit Sauenhaltung und Mastferkelproduktion

Ausgangssituation: 200 Sauen, 2-Wochenrhythmus; 21 verkaufte Ferkel pro Jahr, durchschnittliches Ferkelverkaufsgewicht 27,5 kg; Ferkelverkauf an Händler.

Schadensverlauf: Tag 1: Vermarktungssperre aufgrund Lage in einem Beobachtungsgebiet; Tag 16: Vermarktungssperre aufgrund Lage in einem Sperrgebiet; Tag 49: Vermarktungssperre aufgrund Lage in einem neuen Beobachtungsgebiet; Tag 50: Nottötung von drei Ferkelgruppen mit einem Gewicht von 35–55 kg; erhebliche Krankheitsprobleme mit hohen Totalausfällen durch Überbelegung im Ferkelaufzuchtstall; Tag 70: Aufhebung der Sperre; Tag 75: Verkauf von übergewichtigen Ferkeln mit deutlichen Qualitätsabschlägen; Reduzierung des Sauenbestands durch fehlenden Jungsauenzukauf während der Sperrzeit; der Betrieb erreicht 4 Monate nach Aufhebung der Sperre wieder das ursprüngliche Leistungsniveau.

Wirtschaftliche Auswirkungen: Mindererlöse durch Ferkeltötungen, erhöhte Ferkelverluste und übergewichtigen Ferkelverkauf; steigende Tierarztkosten für Behandlungen, Laboruntersuchungen und Medikamente; Deckungsbeitragsverlust durch Reduzierung des Sauenbestands wegen fehlenden Jungsauenzukaufs; zusätzliche Kosten durch höheren Futteraufwand, Hilfskräfte, Einrichtung provisorischer Ställe etc.

Schaden: Deckungsbeitragsverlust je Sauenplatz und Jahr: bis zu 300 €; Gesamtschaden für den Betrieb: bis zu 60.000 €.

Beispiel 4: Salmonellose in der Legehennenhaltung

Ausgangssituation: 12.400 Legehennen in 2 Herden (multiple Anlage); 291 Eier/Henne und Durchgang (372 Tage); Tierverluste: 7,7 %

Krankheitsverlauf: Tag 1: Positiver Befund Salmonella Enteritidis; sofortiges Vermarktungsverbot für Konsumeier; aus wirtschaftlichen Gründen erfolgt die Räumung des Bestandes; Tag 12: Ausstallung der Herde 1 nach 365 Legetagen, von Herde 2 nach 183 Legetagen; Legehennen können ohne Einschränkung als Suppenhühner vermarktet werden; zusätzliche Reinigung und Desinfektion der Ställe durch eigenes Personal; im Betrieb vorhandenes Futter und Eier müssen nicht entsorgt werden; Tag 19: Einstallung Herde 1; Tag 189: Einstallung Herde 2, da Junghühner erst zum geplanten Termin verfügbar sind.

Wirtschaftliche Auswirkungen: Produktionsausfall von 182 Tagen der Herde 2; Mindererlös Industrieier; zusätzliche Reinigungs- und Desinfektionskosten.

Schaden: Deckungsbeitragsverlust je Stallplatz: 5 €; Gesamtschaden für den Betrieb: 62.000 €.

Die Tierseuchenkasse ergänzende Versicherungsangebote

Die Angebote der privaten Versicherungswirtschaft, die die Leistungen der Tierseuchenkasse ergänzen, beziehen sich auf alle anzeigepflichtige Tierseuchen, zum Beispiel BSE, Schweinepest, Aujeszkysche Krankheit, Rindertuberkulose und MKS. Wahlweise können auch andere übertragbare Tierkrankheiten (Mastitis, BVD/MD, Klauenerkrankungen, Blauzungenkrankheit, Dysenterie) sowie Unfälle und Diebstähle in den Versicherungsschutz einbezogen werden. Bei der Berechnung der Entschädigungsleistung im Schadensfall wird das Betriebsergebnis kalkuliert, das ohne den Schaden hätte erreicht werden können. Die zu leistenden Entschädigungen richten sich dabei grundsätzlich am individuell versicherten Risiko aus. Je nach Versicherungsunternehmen, bei dem der Vertrag abgeschlossen wurde, wird die Regulierung des Schadens allerdings entweder anhand von Pauschalwerten oder unter Berücksichtigung konkreter, betriebsindividueller Produktionsdaten abgewickelt. Des Weiteren unterscheiden sich die Angebote hinsichtlich der Länge des Haftungszeitraums, der je nach Versicherer und Vertragsausgestaltung bis zu zwölf Monate nach Eintritt des Schadensereignisses umfassen kann. Bei der Berechnung der Entschädigungsleistung werden Zahlungen aus anderen Versicherungsverträgen, öffentlichen Mitteln, der Tierseuchenkasse sowie von Tierkörperbeseitigungsanstalten grundsätzlich angerechnet; bei den meisten Versicherungsunternehmen wird darüber hinaus ein Selbstbehalt angesetzt.

Ertragsschadensversicherungen haben in der Tierproduktion bislang nur wenig Verbreitung gefunden. Gründe dafür könnten ein geringes Risikobewusstsein vieler Tierproduzenten und mangelnde Kenntnis der Lücken im Leistungsspektrum der Tierseuchenkasse sein. Die Risikowahrnehmung ist allerdings nicht einheitlich und wird stark vom jeweils aktuellen Seuchen- oder Krankheitsgeschehen geprägt. So ließ die Nachfrage nach einer Tierversicherung im Rinderbereich parallel zum Rückgang der Zahl positiver BSE-Tests nach, während sie im Bereich der Geflügelhaltung aufgrund der Verbreitung der Aviären Influenza und des Inkrafttretens der neuen Salmonellose-Verordnung ansteigt. Um die Marktdurchdringung auszubauen, spricht sich der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) für eine staatliche Prämiensubventionierung im Bereich der privaten Tierversicherungen aus.

4.3 Erneuerbare Energien

Im Bereich der erneuerbaren Energien spielen in der Landwirtschaft vor allem die energetische Nutzung von Biomasse sowie die Erzeugung von Strom und Wärme aus Windkraft, solarer Energie und Biogas eine Rolle. Der Betrieb der entsprechenden Anlagen geht mit der Gefahr von Personen-, Sach- oder Umweltschäden einher. Für den Betreiber einer Anlage ergibt sich damit ein Haftungsrisiko. Das lässt sich reduzieren, indem bewährte, sicherheitsgeprüfte Anlagenbauteile verwendet werden und die Anlage vor der Inbetriebnahme ordnungsgemäß abgenommen und danach regelmäßig gewartet wird. Außerdem ist der Standort sorgfältig auszuwählen und ausreichend abzugrenzen (Grundwasser, Wohnbebauung, Untergrund) sowie eine professionelle Einweisung und Weiterbildung des Betreibers im sachgerechten Umgang mit der Anlage zu gewährleisten.

Versicherungsbedarf und -angebote

Neben der Umsetzung betriebsinterner Maßnahmen zur Risikoreduzierung ist es aufgrund der oft hohen Fremdkapitalbelastung wichtig, bestehende Risiken über Versicherungslösungen möglichst auf Dritte zu übertragen. Versichert werden sollten:


- die Anlage selbst, zum Beispiel Windkraftanlagen gegen Elementarrisiken wie Wind, Hagel, Eisgang, Blitzschlag und Erdbeben oder solare Energiesysteme gegen Blitz- und Überspannungsschäden, Schneedruck sowie Feuer

- das Risiko des Ausfalls der Produktionsleistung infolge einer Betriebsunterbrechung; beispielsweise entsteht dem Betreiber einer Fotovoltaikanlage, an der ein Sachschaden entstanden ist, immer auch ein Vermögensschaden, da ihm die Einspeisevergütung des Stromnetzbetreibers entgeht.

Versicherungslösungen werden in diesem Segment von verschiedenen Unternehmen und in Form unterschiedlicher Produkte angeboten:

- Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt das Verkehrssicherungsrisiko und das Umweltrisiko ab, falls dritte Personen zum Beispiel durch herunterfallende Flügel einer Windkraftanlage oder austretendes Gas einer Biogasanlage zu Schaden kommen. Abgedeckt sind ebenso Umweltschäden, die beispielsweise durch Verunreinigungen des Grundwassers durch versickernde Gülle oder Substrate einer Biogasanlage entstehen.
- Die Gebäudeversicherung tritt ein, wenn zum Beispiel die Fotovoltaik- oder Solaranlage auf dem Dach des Gebäudes durch ein Feuer oder einen Sturm beschädigt wird. Eine zusätzliche Elektronikversicherung deckt auch die entgangenen Erträge während einer Betriebsunterbrechung ab.

Sinnvoll ist es, bestehende Versicherungsverträge bei der Installation oder Inbetriebnahme einer Anlage zu prüfen und bei Bedarf entsprechend zu erweitern, um einen ausreichenden Versicherungsschutz zu gewährleisten. Beim Abschluss einer neuen Versicherung sollte die Deckungssumme ausreichend hoch angesetzt werden. Ferner sollte ein besonderes Augenmerk auf die Zeitdauer gelegt werden, über die eine Entschädigungsleistung im Fall einer Betriebsunterbrechung gezahlt wird, da die Angebote am Markt zwischen drei und zwölf Monaten variieren. Eine kürzere Zeitdauer führt zwar teilweise zu günstigeren Versicherungsprämien, reicht aber im Schadensfall häufig nicht aus, um die gesamte Zeitdauer bis zur Wiederinbetriebnahme der Anlage abzudecken und den Kapitaldienst gegenüber den Banken während dieser Zeit sicherzustellen.

A close-up photograph of Dirk Müller, known as Mr. DAX, looking upwards with a concerned expression. His eyes are wide, and his forehead is wrinkled. The background is dark and out of focus, showing blurred lights.

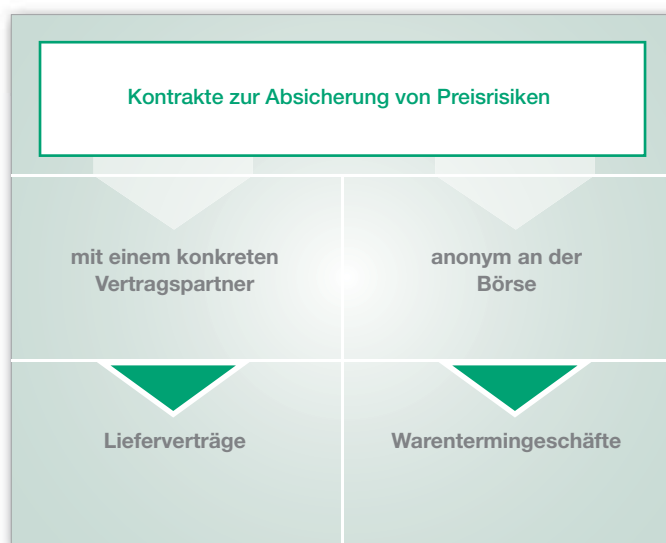
Kapitel 5: So können Sie Verluste durch Preisschwankungen reduzieren

Kontraktlösungen zur Minderung von Preisrisiken am Markt

Bild: Dirk Müller ist bekannt als Mr. DAX. Seine Mimik und seine Position vor der Kurstafel an der Frankfurter Börse spiegeln die Stimmung an der Börse wider.

Neben schadensbezogenen Versicherungslösungen, die traditionell angesichts von Mengenrisiken eingesetzt werden, stehen zur Absicherung von Preisrisiken ebenfalls außerbetriebliche Risikomanagementinstrumente zur Verfügung. Hierzu zählen insbesondere der Abschluss von Liefer- und Vorverträgen sowie der Einsatz von Warenterminkontrakten. Während es sich bei Lieferverträgen um bilaterale Geschäfte mit einem konkreten Vertragspartner, zum Beispiel einem Landhändler handelt, werden Warenterminkontrakte anonym an Börsen gehandelt (Abbildung 6).

Abbildung 6
Alternative Kontraktlösungen



Kontrakte: Preissicherheit statt kurzfristiger Erlösmaximierung

Lieferverträge wie auch Warentermingeschäfte sind geeignet, Preisrisiken zu begrenzen, indem zum Beispiel die Verkaufszeitpunkte für die Erzeugnisse gestreut werden oder ein Teil der Ernte frühzeitig über einen Kontrakt festgeschrieben wird. Auch wenn sie Marktrisiken nicht vollständig ausschließen können, so haben sie doch einen positiven Einfluss auf die Liquidität und damit den Fortbestand der Betriebe. Auch die Deckungsbeiträge, Gewinne und Einkommen im Betrieb werden durch Kontrakte stabilisiert. Erkauft wird dieses Mehr an Sicherheit in volatilen Märkten durch den Verzicht auf die Mitnahme aller Gewinnmöglichkeiten. Die potenzielle Erlösschmälerung bei steigenden Preisen muss somit als Preis für die Absicherung gegen fallende Preise betrachtet werden. Oder bildlich gesprochen: Auf das eine oder andere „Sahnehäubchen“ muss verzichtet werden; dafür droht aber auch nicht der Verlust eines größeren Teils des „Kuchens“. Kontraktlösungen sind damit Ausdruck einer Strategie, langfristig in volatilen Märkten nicht in der Spitze den besten Verkaufserlös, sondern über die gesamte Wirtschaftsperiode gute Ergebnisse zu erzielen und dramatische Ausfälle zu vermeiden.

Aktuelle Bedeutung von Kontraktlösungen

Vorkontrakte mit der aufnehmenden Hand haben im Ackerbau inzwischen eine große und weiterhin wachsende Bedeutung in der Praxis. Die unmittelbare Absicherung der Erzeuger über Warentermingeschäfte ist dagegen bisher weniger verbreitet. Bei den wichtigen Veredelungsprodukten Milch, Schweine und Rinder werden von den Landwirten aktuell weder Vorkontrakte noch die Absicherung über Termin-

märkte, die in Deutschland bei Schweinen, Ferkeln und Milch möglich ist, in größerem Umfang genutzt. Allein in der Geflügelwirtschaft besteht eine gewisse Absicherung des Preisrisikos, die allerdings über die Vertragsproduktion gegeben ist und nicht über ein Engagement an Warenterminbörsen erreicht wird. Anders sieht die Situation beim Einkauf von Betriebsmitteln aus: Hier sind bei Futtermitteln zum Beispiel Jahresverträge und Kontrakte zwischen dem Landhandel und den Erzeugern üblich.

5.1 Preisabsicherung über Warenterminkontrakte

„Futures“ und „Forwards“

Im Unterschied zu Lieferverträgen, die bilateral zwischen zwei Vertragspartnern geschlossen werden, werden Warenterminkontrakte an der Börse anonym eingegangen. Bei einem Termin- oder Zeitgeschäft handelt es sich um den Kauf beziehungsweise Verkauf eines bestimmten Gutes. Das Geschäft erfolgt zu einem fest vereinbarten Preis, wird aber erst eine gewisse Zeit nach seinem Abschluss erfüllt. Üblicherweise spricht man ab einem Zeitraum von mehr als zwei Tagen von einem Termingeschäft, bei kürzeren Zeiträumen von einem Kassageschäft.

Termingeschäfte können in unterschiedlicher Form betrieben werden. Im Agrarbereich werden an den Börsen sogenannte Futures gehandelt. Darunter wird eine rechtlich bindende Vereinbarung verstanden, „eine genau definierte Menge und Qualität einer bestimmten Ware zu einem festgelegten Zeitpunkt in der Zukunft zu kaufen oder zu verkaufen“ (WTB 2000, S. 4). Ein Future ist somit ein börsengehandeltes Termingeschäft, das sowohl von Seiten des Käufers als auch des Verkäufers auf jeden Fall erfüllt werden muss (sogenannte unbedingte Termingeschäfte). Die Erfüllung kann durch effektive Lieferung oder durch Barausgleich erfolgen. Ein außerhalb der Börse gehandeltes Termingeschäft wird als Forward oder Forwardgeschäft bezeichnet (vgl. Kapitel 5.2).

Standorte und Produkte der Warenterminbörsen

Weltweit gibt es gegenwärtig etwa 85 Warenterminbörsen, an denen eine Vielzahl von Produkten gehandelt werden können. Zu den größten und bekanntesten Terminbörsen im Agrarbereich zählen:

- Die deutsch-schweizerische European Exchange (EUREX) in Frankfurt/Main: Handel mit Terminkontrakten für Kartoffeln, Kartoffelerzeugnisse, Ferkel, Schweine, Butter und Magermilchpulver.
- Chicago Mercantile Exchange (CME), zu der seit 2007 auch die Chicago Board of Trade (CBOT) gehört. Gehandelt werden u. a. Sojabohnen, Sojaschrot, Sojaöl, Weizen, Mais und Hafer, Milch und Milchprodukte.
- MATIF (Marché à Terme International de France) in Paris: für den europäischen Handel mit Getreide und Raps der wichtigste Marktplatz. Angeboten werden Futures für Brotweizen, Mais und Raps/Rapsöl, außerdem können Kontrakte für Kakao, Kaffee, Braugerste, Futterweizen und Weiß- bzw. Rohzucker gezeichnet werden; Kontrakte für Magermilchpulver sollen ab Ende 2010 verfügbar sein.

Der Abschluss der Verträge erfolgt an den Börsen grundsätzlich in standardisierter Form, um die Austauschbarkeit, die sogenannte gegenseitige Vertretbarkeit, der Kontrakte zu gewährleisten, ohne die ein Börsenhandel nicht funktionieren würde. Die genauen Vorgaben ergeben sich aus den Kontraktsspezifikationen, die je nach Produkt und Handelsplatz unterschiedlich ausgestaltet sind. Tabelle 3 gibt einige Beispiele für Kontraktsspezifikationen an der EUREX in Frankfurt wieder.

Tabelle 3

Beispiele für Kontraktspezifikationen an der EUREX

	Magermilchpulver (Skimmed Milk Powder Futures)	Schweine (Hog Futures)	Veredelungskartoffeln (European Processing Potato Futures)
Gehandelte Einheiten	5 to.	Schweine mit einem Schlachtgewicht (SG) von 8.000 kg	250 dt (25.000 kg)
Notierung	Euro	Euro pro Kilogramm auf 3 Dezimalstellen	Euro pro Dezentonne
Laufzeiten	Januar, April, Juli, Oktober mit einer maximalen Laufzeit von 18 Monaten. Somit werden 6 aufeinanderfolgende Terminmonate angeboten	Es werden in der Regel 12 Monate im Voraus gehandelt, sowie 2 folgende Quartalsverfallmonate	April, Juni, November sowie der nächste Verfallmonat
Letzter Handelstag	Der letzte Mittwoch des Verfallmonats	Der Mittwoch, der auf den dritten Freitag des Monats folgt	In der Regel der letzte Donnerstag im Fälligkeitsmonat, im Juni der erste Donnerstag
Lieferung	Cash Settlement auf Basis des EUREX Skimmed Milk Powder Index	Cash Settlement auf Basis des EUREX Hog Index	Cash Settlement auf Basis des EUREX European Processing Potato Index. Ein EFP-Handel ist möglich
Handelszeiten	9:50 h – 18:30 h MEZ/MESZ, am letzten Handelstag bis 12:00 h MEZ/MESZ	9:55 h – 16:00 h MEZ/MESZ	10:00 h – 16:00 h MEZ/MESZ
Besonderheiten	Keine	Keine	Keine

Quelle: Zusammenstellung in Anlehnung an Kaack (2010)

Terminhandel: Physische Erfüllung die Ausnahme

Termingeschäfte können durch effektive Lieferung erfüllt werden, sofern es entsprechende Lieferstellen gibt, die in erreichbarer Nähe liegen. So werden zum Beispiel Rapsfutures zum Teil physisch erfüllt, da es für dieses Produkt Erfüllungsorte in Deutschland gibt. Eine physische Erfüllung findet allerdings in der Regel nur durch große Marktteilnehmer (zum Beispiel die Ölmühlen) statt, da diese in der Lage sind, die geforderten Liefermengen anzuliefern. Der Terminhandel läuft dagegen überwiegend virtuell ab. Denn bei den Warenterminbörsen steht im Unterschied zum Kassamarkt nicht die physische Erfüllung, das heißt der reale Austausch von Waren, sondern die Absicherung der Preise im Vordergrund. Die überwiegende Anzahl der Kontrakte wird daher bereits vor ihrer Fälligkeit durch ein Gegengeschäft glattgestellt, indem eine gegensätzliche Position eingegangen wird. Dabei kann ein Futureskauf (Verkauf) nur durch einen späteren Verkauf (Kauf) eines Futures des gleichen Liefermonats ausgeglichen werden.

Termingeschäfte und Preisabsicherung

Bei Termingeschäften rechnen Käufer und Verkäufer mit unterschiedlichen Preisentwicklungen, der Käufer beispielsweise mit einem Preisanstieg, der Verkäufer dagegen mit einem Preisverfall. Beide wollen das wirtschaftliche Risiko, das mit der jeweiligen Marktentwicklung verbunden ist, durch ein Warentermingeschäft kompensieren. Dem Termingeschäft kommt somit eine Preissicherungsfunktion zu, die Marktteilnehmern unabhängig von ihrer Tätigkeit innerhalb des Agrarsektors verlässlichere Kalkulationen und sicherere Gewinnspannen gewährleistet. Die folgenden beiden Beispiele illustrieren, wie Käufer und Verkäufer Warenterminkontrakte zur Preisabsicherung nutzen können.

anzuliefern

Bereitstellung der Waren bzw. Erklärung der Lieferbereitschaft.

glattstellen

Gegengeschäft, d.h. Rückkauf (Verkauf) eines zuvor verkauften (gekauften) Kontrakts. Durch diese Transaktion wird die Verpflichtung zur Lieferung (Verkauf) bzw. Annahme (Kauf) der Ware aufgehoben. Die Glattstellung kann nur denselben Kontraktmonat und dieselbe Ware betreffen.

Beispiel 1: Kaufabsicherung (Long Hedge):

Ein Wurstproduzent weiß bereits im Dezember, dass er im Februar 40.000 Kilogramm Schweinefleisch kaufen muss. Zum Jahresende werden Schlachtschweine zu einem Preis von 1,35 €/kg gehandelt, doch rechnet das Unternehmen mit einem deutlichen Anstieg der Schweinefleischpreise. Daher kauft es zwecks Absicherung seiner betriebswirtschaftlichen Kalkulation im Dezember fünf Februar-Schweinefutures à 8.000 Kilo (Standardgröße eines Schweinefutures) zu einem Preis von 1,35 €/kg. Steigen nun wie erwartet die Preise bis zum Kaufdatum des Fleisches im Februar auf beispielsweise 1,75 €/kg, muss der Verarbeiter zwar die benötigte Fleischmenge zu dem höheren Preis am Kassamarkt einkaufen, kann aber seine Futures zu 1,75 Euro/kg an der Börse verkaufen. Damit erzielt er einen Gewinn, der – sieht man von Börsengebühren ab – die Mehrkosten durch die erhöhten Fleischpreise am Kassamarkt ausgleicht. Tabelle 4 stellt das Ergebnis der Kaufabsicherung dar.

Tabelle 4

Ergebnis einer Kaufabsicherung (Long Hedge)

Kassamarkt	Terminmarkt
Dezember: Plan: Kauf von 40.000 kg Schweinefleisch im Kassamarkt zu 1,35 €/kg	Kauf von 5 Februar-Schweinefutures bei 1,35 €/kg
Februar: Kauf von 40.000 kg Schweinefleisch im Kassamarkt zu 1,75 €/kg	Verkauf von 5 Februar-Schweinefutures zu 1,75 €/kg
Mehrkosten im Kassamarkt: 0,40 €/kg	Gewinn im Futuresmarkt: 1,75 €/kg – 1,35 €/kg = 0,40 €/kg
Nettokaufpreis (Kaufpreis im Kassamarkt minus Gewinn im Futuresmarkt): 1,35 €/kg	

Quelle: In Anlehnung an WTB (2000)

Was wäre im Fall gleichbleibender oder fallender Schweinepreise geschehen? Bleibt der Schweinefleischpreis stabil, kann der Verarbeiter das Fleisch zum geplanten Zeitpunkt zu 1,35 €/kg im Kassamarkt kaufen und die Futures-Position bei einem Preis von 1,35 €/kg ohne Gewinn und Verlust durch ein Gegengeschäft schließen. Fällt dagegen der Schweinefleischpreis unerwartet, kann sich der Verarbeiter zu einem Preis von 1,25 €/kg im Kassamarkt eindecken. Er erleidet dann einen entsprechenden Verlust im Futuresmarkt, es sei denn, er hätte die Positionen bereits geschlossen, als sich fallende Preise in der Marktabstimmung abzeichneten. Wichtig und kennzeichnend für die Absicherungsfunktion der Terminbörsen ist, dass der betrachtete Wurstproduzent in jedem Fall seinen kalkulierten Kaufpreis von 1,35 €/kg absichern und damit seine Preiskalkulationen auf eine verlässliche Grundlage stellen kann. Börsengebühren sowie in der Realität mögliche Komplikationen, so etwa ein Auseinanderfallen von Kassamarkt- und Futurespreis, haben wir bei unserem Beispiel aus Vereinfachungsgründen unberücksichtigt gelassen.

Beispiel 2: Verkaufsabsicherung (Short Hedge):

Einem Landwirt entstehen beim Weizenanbau Produktionskosten (Saatgut, Pflanzenschutz, Düngung, variable Maschinenkosten, Hagelversicherung) in Höhe von 115 €/to. Der Landwirt rechnet mit fallenden Preisen und entscheidet sich aus diesem Grund, einen Teil der Ernte abzusichern und verkauft im Mai einen Dezember-Weizenfuture à 50 to. zu einem Preis von 140 €/to. Bis zur Erntezeit ist der Preis für

Weizen auf 125 €/to. gefallen; diesen Preis erzielt der Landwirt beim Verkauf seines Weizens an den örtlichen Erfassungsbetrieb. Er stellt aber seine Futuresposition im Oktober durch den Kauf eines Dezember-Weizenfutures zu 125 €/to. glatt und erzielt damit – ohne Berücksichtigung von Börsengebühren – im Terminmarkt einen Gewinn von 15 €/to. Insgesamt beträgt damit der Erlös des Landwirts 140 €/to. (Tabelle 5).

Tabelle 5

Ergebnis einer Verkaufsabsicherung (Short Hedge)

Kassamarkt	Terminmarkt
Mai: Plan: Verkauf von 50 to. Weizen im Kassamarkt zu 140 €/to.	Verkauf von 1 Dezember-Weizenfuture zu 140 €/to.
Oktober: Verkauf von 50 to. Weizen im Kassamarkt zu 125 €/to.	Kauf von 1 Dezember-Weizenfuture zu 125 €/to.
Mindererlös im Kassamarkt: 15 €/to.	Gewinn im Futuresmarkt: 140 €/to. – 125 €/to. = 15 €/to.
Nettoverkaufspreis (Verkaufspreis im Kassamarkt plus Gewinn im Futuresmarkt): 140 €/to.	

Quelle: In Anlehnung an WTB (2000)

Wie schon beim Wurstproduzenten gilt: Eine Preisabsicherung ist möglich. Jede Preisspitze kann der Landwirt allerdings in diesem Fall nicht mehr mitnehmen, da unerwartet hohe Preise am Kassamarkt zu entsprechenden Verlusten am Terminmarkt führen werden. Der Verzicht darauf, jedes „Sahnehäubchen“ mitzunehmen, ist der Preis für die Sicherheit, die eigenen Produktionskosten in jedem Fall decken und einen entsprechenden Gewinn erzielen zu können.

Termingeschäfte und Spekulation

Die Beispiele des Wurstproduzenten und des Landwirts zeigen, dass Kauf und Verkauf von Warenterminkontrakten zur Absicherung gegen mögliche Preisänderungen nach oben oder nach unten genutzt und damit das betriebliche Preisrisiko vermindert werden kann. Warenterminmärkte locken aber auch **Spekulanten** (neutraler formuliert: Finanzinvestoren) an, die an einer Erfüllung abgeschlossener Geschäfte durch effektive Lieferung gar nicht interessiert sind. Sie spekulieren vielmehr auf eine bestimmte Entwicklung des Marktpreises, zum Beispiel des Weizenpreises, in der Zukunft. Diese soll ihnen die Auflösung des Termingeschäfts durch ein gewinnbringendes Glattstellungsgeschäft ermöglichen. Neuere Untersuchungen zeigen, dass dies tatsächlich in erheblichem Umfang geschieht.

Spekulanten haben ein extrem schlechtes Image und werden unter anderem für die zunehmende Preisvolatilität auf den Weltagrarmärkten verantwortlich gemacht. Teilweise wird daher die Eindämmung der Spekulation auf Agrarmärkten gefordert. Für die Absicherung von Preisrisiken durch Landwirte und andere Unternehmer auf Terminmärkten sind Spekulanten jedoch aus zwei Gründen unverzichtbar:

- Erstens können Termingeschäfte nur zustande kommen, wenn gegensätzliche Preiserwartungen bei den möglichen Vertragspartnern vorliegen. Spekulanten, die unterschiedliche Preiserwartungen hegen, können diese Bedingung eher erfüllen als auf Preisabsicherung bedachte Landwirte alleine.
- Zweitens sind ausreichend viele Käufer und Verkäufer notwendig, die eine ausreichende Liquidität am Markt gewährleisten und so für die an Preisabsicherung interessierten Erzeuger sicherstellen, jederzeit einen Handelspartner zur Verfügung zu haben, um eine gewünschte Transaktion auch aus-

Spekulanten

Sind Marktteilnehmer, die das Preis-Kurs-Veränderungsrisiko bewusst in Kauf nehmen, da sie die Realisierung von Gewinnchancen erwarten.

führen zu können. Ohne Spekulanten, die bereit sind, Geld auf bestimmte Preisentwicklungen zu setzen (und oft genug auch zu verlieren!), ohne eine bestimmte Ware tatsächlich kaufen oder verkaufen zu wollen, ist diese Bedingung auf Agrarmärkten kaum jemals erfüllt.

So paradox es klingt: Das Engagement von Spekulanten kann zwar für Turbulenzen an den Agrarmärkten sorgen. Ohne ihr Wirken und ihre von den Erzeugerinteressen abweichenden Ziele könnte jedoch überhaupt kein Risikotransfer vom auf mehr Preissicherheit bedachten Erzeuger auf den Spekulanten erfolgen.

Unvollständige Preisabsicherung

In den oben skizzierten einfachen Beispielen kompensierte jeder erzielte Gewinn und Verlust aus dem Termingeschäft vollständig die jeweilige Preisänderung am Kassamarkt (sogenannte „perfekte Absicherung“). Dieser Idealfall kommt in der Realität eher selten vor. Die Preise der Ware, deren Preis abgesichert werden soll, und des dazugehörigen Futures verändern sich nämlich nicht immer im Gleichklang. Denn der Kassamarkt wird auch von spezifischen, regionalen Bedingungen beeinflusst, die für die Warenterminbörsen dagegen keine Bedeutung haben. So kann die jeweilige Wettbewerbssituation vor Ort für Preisunterschiede verantwortlich sein. Auch Erfassungs-, Umschlags-, Transport- und Lagerkosten sowie Qualitätsunterschiede können zu Differenzen zwischen Kassamarkt- und Futurespreis führen. Diese Differenz wird Basis genannt; sie beeinflusst sowohl im Falle der Verkaufsabsicherung (Short Hedging) als auch der Kaufabsicherung (Long Hedging) das Ergebnis des Termingeschäfts und damit den Erfolg der Preisabsicherung (so genanntes Basisrisiko). Dadurch können sich zusätzliche Verluste (oder auch Gewinne) ergeben, wenn sich die Positionen am Futures- und Kassamarkt nicht mehr vollständig ausgleichen. Trotzdem gilt: In aller Regel ist das Basisrisiko deutlich geringer als das gesamte Preisrisiko einer ungesicherten Produktion. Die Nutzung von Warenterminbörsen ist daher geeignet, das Preisrisiko landwirtschaftlicher Erzeuger und anderer Betriebe zu mindern. Auf diese Weise bieten die Warenterminbörsen einen Einkommens- und Insolvenzschutz und erlauben eine kontinuierliche Planung der Liquidität im Betrieb. Auch in Kreditverhandlungen mit Banken können Terminkontrakte hilfreich sein. So lässt sich nachweisen, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt ausreichend liquide Mittel zur Kredittilgung vorhanden sind (Bonitätsverbesserung).

Warenterminbörsen und Marktinformation

Neben der Preissicherungsfunktion kommt Terminbörsen auch eine Marktinformationsfunktion zu. An Warenterminbörsen fließen viele Faktoren in die Preisbildung ein. Das Resultat ist ein Referenzpreis, auf den sich viele Käufer und Verkäufer geeinigt haben und der die Einschätzung der Marktentwicklung durch die beteiligten Akteure widerspiegelt. Dieser Preis kann als Planungshilfe für betriebliche Entscheidungen, etwa die Festlegung von Preisen in Verträgen mit dem Landhandel, genutzt werden. Die veröffentlichten Marktinformationen geben darüber hinaus eine Antwort auf die Frage, ob der Markt die Erzeugnisse überhaupt aufnimmt und ob auskömmliche Preise erzielt werden können. Dies erleichtert die betriebliche Anbau- beziehungsweise Produktions- und Vermarktungsplanung.

Terminbörsen-Abc: Wichtige Begriffe kurz erläutert

Basis: Unterschied zwischen dem Preis einer Ware (Kassakurs) und dem Preis des zugehörigen Futures

Briefkurs: Preis, den ein Verkäufer für einen Kontrakt verlangt, zu dem aber augenblicklich keine Nachfrage vorliegt

Broker: Börsenhändler, der Kauf- oder Verkaufsaufträge im Auftrag seiner Kunden ausführt

Clearingbank (Verrechnungsstelle): Börsenbehörde und Bank, die für alle Transaktionen an der Börse zuständig ist

Close Price (Schlusskurs): Preis der zuletzt getätigten Order eines Börsenhandelstages; im Unterschied zum Settlement Price dient der Close Price lediglich zur Preisnotierung

Future: Börsengehandeltes Termingeschäft, das durch effektive Lieferung oder Barausgleich erfüllt werden muss

Geldkurs: Preis, den ein Käufer für einen Future zu zahlen bereit ist, zu dem aber augenblicklich kein Angebot existiert

Glattstellung: Schließen einer Position vor deren Fälligkeit durch Eingehen einer gegensätzlichen Position (z. B. Rückkauf [Verkauf] eines zuvor verkauften [gekauften] Kontrakts)

Hedge: Kauf oder Verkauf von Warenterminkontrakten (Futures) zum Schutz gegen Preisänderungen der zugrunde liegenden Ware am Kassamarkt

Initial Margin (Ersteinschuss): Mindestbetrag, der von jedem Marktteilnehmer vor der Eröffnung einer Position geleistet werden muss

Kassamarkt: Markt, auf dem die Waren umgeschlagen werden; Geschäftsabschluss und Erfüllung liegen zeitnah beieinander

Long Hedge (Kaufabsicherung): Kauf eines Futures zur Preisabsicherung einer Ware, die man zu einem zukünftigen Zeitpunkt kaufen möchte (Absicherung gegen steigende Preise)

Margin (Einschuss): Betrag, der auf einem Konto als Sicherheitsleistung hinterlegt wird, um die Erfüllung des Kontrakts zu gewährleisten

Margin Call (Nachschuss): Geldbetrag, der von der Clearingstelle der jeweiligen Börse verlangt wird, wenn die Differenz zwischen der bereits gezahlten Margin (Initial Margin) und einer handelstäglich ermittelten Margin (Variation Margin) durch Preissteigerungen von Verkaufskontrakten oder Preissenkungen von Kaufkontrakten eine festgelegte Grenze überschreitet

Settlement Price: Bewertungskurs, der für die tägliche Gewinn- und Verlustabrechnung maßgeblich ist. Er kann dem Schlusskurs entsprechen, wird aber häufig aus den letzten Umsätzen eines Tages berechnet

Short Hedge (Verkaufsabsicherung): Verkauf eines Futureskontrakts, um sich einen bestimmten Verkaufspreis für eine Ware zu sichern (Absicherung gegen fallende Preise)

Terminmarkt: Markt, auf dem Händler Futures und Optionen kaufen und verkaufen

Quellen: WTB (2000); WTB (2005a); Mark und Weiler (2010).

Voraussetzungen für die Teilnahme am Terminhandel

Käufer und Verkäufer können nur dann am Handel mit Futures teilnehmen, wenn sie eine Sicherheitsleistung (Margin) hinterlegt haben. Die Marginzahlungen sichern die Erfüllung jedes Vertrags ab. Hinterlegt werden die Marginzahlungen auf einem Konto bei einer Clearingbank. Als solche kommen zum Beispiel die Norddeutsche Landesbank (Nord LB) in Hannover für den Handel an der EUREX in Frankfurt oder der MATIF in Paris oder die dänische Saxo Bank für den internationalen Handel infrage. Die Clearingbanken wickeln die Börsentermingeschäfte ab und übernehmen auch die Besicherung und die geldmäßige Regulierung aller Börsengeschäfte. Da die Clearingbank bei jedem Kauf eines Futures die Position des Verkäufers und umgekehrt bei jedem Verkauf die Position des Käufers einnimmt, kann der Börsenhandel anonym ablaufen. Dies garantiert die reibungslose Abwicklung der Termingeschäfte.

Die Höhe der Margin ist für jeden Kontrakt unterschiedlich; je größer die Marktvolatilität und damit die Preisausschläge sind, desto höhere Marginzahlungen sind zu leisten. Die Höhe der Initial Margin (Einschuss) zum Einstieg ins Warentermingeschäft beträgt üblicherweise fünf bis zehn Prozent des Kontraktpreises. Alle Veränderungen der Kurswerte werden börsentäglich auf den Geschäftskonten der Teil-

nehmer nachvollzogen, indem auf der Basis des Schlusskurses (Settlement) der Nettowert aller Positionen berechnet wird, die auf dem jeweiligen Konto noch offen sind. Unterschreitet das Konto einen bestimmten Mindestbetrag, erfolgt eine Aufforderung, zusätzliche Margingelder (Nachschuss) auf das Börsenkonto zu überweisen (Margin Call). Durch diese Vorgehensweise werden Gewinne oder Verluste an der Börse täglich ausgeglichen, so dass Kursunterschiede bei Glattstellung des Kontrakts bereits verrechnet worden sind. Margin Calls verhindern, dass Teilnehmer durch hohe aufgelaufene Verluste zahlungsunfähig werden, stellen liquiditätsschwache Betriebe allerdings unter Umständen vor erhebliche Probleme. Tabelle 6 verdeutlicht die Vorgehensweise an einem Beispiel. Unterstellt wird der Verkauf eines Schweinefutures durch einen Landwirt zum Marktpreis von 1,35 €/kg; die Initial Margin beträgt 480 €.

Tabelle 6

Entwicklung der Geschäftskonten im Falle von Kursschwankungen

Marginkonto Käufer (Händler)		Basisgut: 8.000 kg SG (± 250 kg, 56 % MFA)	Marginkonto Verkäufer (Landwirt)	
Mindestbetrag (bleibt immer stehen)	480 €	Kurs: 1,350 €/kg	Mindestbetrag (bleibt immer stehen)	480 €
Gutschrift	+ 200 €	1. Tag: Schlusskurs 1,375 €/kg tgl. Gewinn-Verlust-Ausgleich (8.000 kg x 0,025 €/kg)	Lastschrift Margin Call	- 200 € + 200 €
Aktueller Kontostand	680 €		Aktueller Kontostand	480 €
Lastschrift Margin Call	- 400 € + 200 €	2. Tag: Schlusskurs 1,325 €/kg tgl. Gewinn-Verlust-Ausgleich (8.000 kg x 0,050 €/kg)	Gutschrift	+ 400 €
Aktueller Kontostand	480 €		Aktueller Kontostand	880 €
Gutschrift	+ 1.400 €	3. Tag: Schlusskurs 1,500 €/kg tgl. Gewinn-Verlust-Ausgleich (8.000 kg x 0,175€/kg)	Lastschrift Margin Call	- 1.400 € + 1.000 €
Aktueller Kontostand	1.880 €		Aktueller Kontostand	480 €

Quelle: IFO BW (2010b)

Ablauf eines Waretermingeschäfts

Einzelnen Landwirten ist es nicht erlaubt, direkt an einer Wareterminbörse zu handeln; vielmehr muss der Handel über einen Mittelsmann (Broker, Makler) erfolgen. Nachdem die formalen Voraussetzungen gegeben sind (Eröffnung des Geschäftskontos bei der Clearingbank, Hinterlegung der Initial Margin, Erklärung der Termingeschäftsfähigkeit und Auskunftserteilung über Einkommen und Vermögen gegenüber dem Broker), laufen die Geschäfte folgendermaßen ab: Um eine Position zu eröffnen, wird der Broker damit beauftragt, einen Future zu kaufen oder zu verkaufen. Die Schließung von Positionen erfolgt in mehr als 95 Prozent aller Fälle vor deren Fälligkeit durch das Eingehen einer gegensätzlichen Position (Glattstellung). Da bis zu diesem Zeitpunkt bereits täglich ein Gewinn- und Verlustausgleich auf dem

Börsenkonto der Beteiligten stattgefunden hat, erfolgt beim Glattstellen der Position nur noch die Gut- oder Lastschrift der letzten Tagesdifferenz. Grundsätzlich kann ein Futureskauf (Verkauf) nur durch den späteren Verkauf (Kauf) eines Futures des gleichen Liefermonats ausgeglichen werden: So müssen zum Beispiel zur Auflösung eines Kaufs von zwei Dezember-Weizenfutures zwei Dezember-Weizenfutures verkauft werden.

Ist der Kontrakt ausnahmsweise nicht bis zum letzten Handelstag vor der Lieferwoche (Notifizierungstag; in der Regel Freitag) glattgestellt, muss die Ware (an-)geliefert werden; nur dann hat ein Termingeschäft einen Einfluss auf den physischen Warenfluss. Hat ein Marktteilnehmer einen Future gekauft, muss er nun die Lieferung der zugrunde liegenden Ware annehmen. Hat er dagegen einen Kontrakt verkauft, muss er die Ware entsprechend anliefern.

Fahrplan für den Terminhandel

1. *Auswahl eines Mittelsmanns* (Broker) als Börsenteilnehmer, da es Landwirten nicht erlaubt ist, direkt an einer Warenterminbörse zu handeln. Neben Terminhandelsgesellschaften bieten auch die Agrarberatungen der Volks- und Raiffeisenbanken eine entsprechende Zusammenarbeit an.
2. *Erlangung der Termingeschäftsfähigkeit* durch Einrichtung eines Geschäftskontos bei einer Clearingbank und Erbringung der Sicherheitsleistung (Initial Margin). Um ein Konto eröffnen zu können, müssen bestimmte Auswahlkriterien der Clearingbank erfüllt werden. Darüber hinaus muss eine vertragliche Übereinkunft mit einem Broker vorgelegt und versichert werden, dass die Risiken der Termingeschäfte erklärt und verstanden worden sind. Schließlich sind gegenüber dem Broker einige Auskünfte über die Einkommens- und Vermögenssituation zu erteilen.
3. *Erteilung von Kauf-/Verkaufsorders* unter Angabe des Produkts, der Kontraktanzahl, des Fälligkeitszeitpunkts, zusätzlicher Orderbedingungen und der Auftragsdauer. Die Ausführung des Auftrags erfolgt durch den Broker.
4. *Beobachtung der Entwicklungen am Terminmarkt*, um rechtzeitig auf Preisveränderungen reagieren zu können. Neben den *Entwicklungen* auf den Kassamärkten sollten auch die Abweichungen zwischen Kassa- und Terminmarkt im Auge behalten und ausreichend liquide Mittel für evtl. Margin Calls bereitgehalten werden.
5. *Glattstellung der Kontrakte oder Andienung der Ware* am Ende der Kontraktlaufzeit. Zwecks Glattstellung muss bei Short-Positionen (Kontrakt verkauft) ein Kontrakt gekauft werden und bei Long-Positionen (Kontrakt gekauft) ein Kontrakt verkauft werden. Im Ausnahmefall der physischen Erfüllung ist zu berücksichtigen, dass die Kontraktspezifikationen besondere Anforderungen an die Qualität der Ware festlegen und zusätzliche Gebühren fällig werden.

Quellen: WTB (2000); WTB (2005a)

Abschließend ist nochmals auf den grundsätzlichen Unterschied zwischen Kassageschäften und Terminkontraktgeschäften an der Börse hinzuweisen. Beim Handel zwischen zwei Parteien am Kassamarkt soll es tatsächlich zum Warenaustausch kommen, zum Beispiel indem Kartoffeln durch einen Landwirt an einen Erfassungshändler geliefert werden. Dies gilt auch dann, wenn die Lieferung nicht zeitnah, sondern eventuell erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt. Dagegen ist bei den Warentermingeschäften an der Börse ein tatsächlicher Warenaustausch in den meisten Fällen nicht beabsichtigt und oft auch gar nicht möglich (zum Beispiel bei Kartoffeln an der EUREX in Frankfurt). Der Terminmarkt ist vielmehr ein Parallelmarkt zum Kassamarkt, der Käufern und Verkäufern die Absicherung von Preisrisiken erlaubt. Daneben kann er von Finanzinvestoren (Spekulanten) ohne Interesse an der Ware auch zu spekulativen Zwecken genutzt werden. Sein entscheidender Vorteil gegenüber der Preisabsicherung durch bilaterale Verträge ist die große Flexibilität. Standardisierte Kontrakte können beim anonymen Handel an der Börse jederzeit je nach Preissituation und eigenen Interessen aufgelöst oder angepasst werden, ohne Waren zu bewegen. Das geht bei einer festen Liefervereinbarung nicht! Diese bietet dafür die Möglichkeit, individuelle Bedürfnisse der Vertragspartner zu berücksichtigen.

Obwohl sich prinzipiell jeder am Handel mit Warenterminkontrakten beteiligen kann, nehmen nur wenige Landwirte am Börsengeschehen teil. Börsenteilnehmer sind vielmehr überwiegend größere Un-

ternehmen der nachgelagerten Erfassungs- und Verarbeitungsstufen, zum Beispiel Landhändler, Ölmühlen, Schlachtunternehmen und Molkereien, während Landwirte in der Regel allenfalls über den Landhandel am Börsengeschehen teilnehmen. Das hat unterschiedliche Gründe. So ist eine physische Erfüllung aufgrund der notwendigen Andienungsmengen durch einen einzelnen Landwirt in der Regel gar nicht möglich. Darüber hinaus fehlt vielen landwirtschaftlichen Betrieben die notwendige Liquidität zur Auflösung der Positionen sowie die Zeit, die Entwicklungen an den Rohstoffmärkten intensiv zu beobachten. Die Preisabsicherung durch bilaterale Verträge ist für viele Landwirte daher das bedeutsamere Risikomanagementinstrument.

5.2 Preisabsicherung durch bilaterale Verträge

Deutlich einfacher als ein Termingeschäft ist für die meisten Landwirte ein **Forwardkontrakt** mit einem realen, bekannten Handelspartner zu handhaben. Dabei werden Menge, Qualität und Preis vorab vereinbart. Anders als bei Waretermingeschäften zielt der Forwardkontrakt auf eine physische Erfüllung des Geschäfts ab. Der landwirtschaftliche Betriebsleiter kann auf diese Weise die Vermarktung der Erzeugnisse über das gesamte Jahr verteilen und dadurch das Risiko unerwarteter (und unerwünschter) Preisschwankungen erheblich reduzieren. Dies kann auf die Stabilität der Finanzströme und damit die Liquidität der Betriebe sehr positive Auswirkungen haben.

Allerdings gibt es auch bei der Preisabsicherung durch bilaterale Verträge Stolpersteine, die beim Abschluss von Kontrakten zu beachten sind. So läuft der Landwirt Gefahr, die mit juristischer Hilfe ausformulierten, ausgefeilten Handelsbedingungen seiner Abnehmer leichtfertig zu akzeptieren. Sofern mündliche Absprachen (zum Beispiel Rabatte, Zusätze) getroffen werden, sollten diese schriftlich fixiert und durch Unterschrift bestätigt werden. Eine große Rolle spielen die Einheitsbedingungen des deutschen Getreidehandels, deren Anwendungsbereich sich „von Geschäften mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen über daraus gewonnene Fabrikate, Futter- und Düngemittel bis hin zu Geschäften, die mit der Verpackung, dem Transport, der Versicherung und der Lagerung der genannten Güter zusammenhängen“, erstreckt (Gärtner und Riedel (2000), S. 51). Die Einheitsbedingungen sehen unter anderem in § 2 vor, dass ein Bestätigungsschreiben des Landhändlers, das nicht unverzüglich vom Landwirt bestritten wird, zu einem rechtsverbindlichen Kontrakt führt.

In der Praxis werden über die Kontraktwerke des Handels die Preis- und Zahlungsmodalitäten in den meisten Fällen abweichend von den Einheitsbedingungen des deutschen Getreidehandels geregelt. Vor Vertragsabschluss sollten die Vertragsbedingungen genau geprüft werden, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden, zum Beispiel:

- Im Nachhinein stellt sich bei der Abrechnung heraus, dass in den Kontraktkonditionen zwar Abzüge für schlechtere, jedoch keine Zuschläge für bessere Qualitäten vorgesehen sind.
- Vor der Ablieferung wurden keine verwertbaren eigenen Proben gezogen, die zur Überprüfung der Analyseergebnisse, die der Händler seiner Abrechnung zugrunde legt, herangezogen werden können.

Auch die Zahlungsmodalitäten sollten hinterfragt und bei Bedarf angepasst werden, um das Risiko des Forderungsausfalls einzugrenzen. Während nach § 39 der Einheitsbedingungen eine Zahlungsfrist von einem Tag nach Übergabe der Ware vorgesehen ist, betragen die Fristen des Handels oft mehrere Tage oder Wochen. Während dieser Zeit trägt der Landwirt nicht nur das Insolvenzrisiko des Landhändlers, sondern gewährt ihm auch noch ein zinsloses Darlehen.

Forwardkontrakt

Termingeschäft mit individuellen Vertragsinhalten und außerbörslicher Abwicklung.

EFP-Geschäfte

Auch wenn nur die wenigsten Landwirte an Terminmärkten aktiv sind, so spielen diese für sie eine zwar indirekte, aber dennoch nicht minder wichtige Rolle: Denn die Börsennotierungen können als Referenzpreis für Spot- oder Forwardtermingeschäfte am Kassamarkt genutzt werden. So leiten sich die Vereinbarungen zwischen den Vertragspartnern zum Beispiel auch bei den sogenannten Prämiengeschäften (EFP-Geschäfte) von aktuellen Börsendaten ab. EFP steht für „Exchange of Futures for Physicals“. EFP-Geschäfte sind eine Sonderform des Warentermingeschäfts, die die Vorteile eines Kassageschäfts auf Termin (Forwardgeschäft) mit denen einer Preisabsicherung an Börsen (Futuresgeschäft) verbindet.

Fazit

Abschließend bleibt festzuhalten, dass der Erfolg eines landwirtschaftlichen Betriebs zunehmend durch die strategische Ausrichtung der Vermarktungsplanung bestimmt wird. Dabei hängt die Wahl der Vermarktungsstrategie von der Risikobereitschaft des Betriebsleiters als auch der Risikotragfähigkeit des Betriebs ab. Im Sinne des Risikomanagements gilt für alle landwirtschaftlichen Produktionszweige – Ackerbau, Tierproduktion und Bioenergien – gleichermaßen, dass die Vermarktung nicht erst geplant werden darf, wenn die „Ernte“ eingefahren wird – dann ist das Preisrisiko auf zunehmend volatilen Agrarmärkten oft deutlich zu hoch.



Kapitel 6: Mit risikobewusster Finanzplanung bleiben Sie auch im Notfall liquide

Liquiditätsplanung zur Minderung von Finanzierungsrisiken

Bild: Liquidität war 2009 ein beherrschendes Thema für deutsche Banken. In der Landwirtschaft ist ausreichende Liquidität mit entscheidend für die Rentabilität der Unternehmen.

Die Gewährleistung der Liquidität – sprich: der Zahlungsfähigkeit des Betriebs – gilt als wichtiger Bestandteil des strategischen Risikomanagements, um die Wettbewerbsfähigkeit des Betriebs und seinen Fortbestand nachhaltig zu sichern. Das Risiko, plötzlich zahlungsunfähig zu sein, wächst in der modernen Landwirtschaft. Der Grund: Das Auf und Ab der Preise in volatilen Märkten führt zu immer stärkeren Einkommenschwankungen. Gleichzeitig steigen die Investitionssummen, die zudem oftmals in großem Umfang über Fremdkapital finanziert werden, das einen regelmäßigen Kapitaldienst verlangt. Die Zahlungsfähigkeit eines landwirtschaftlichen Betriebs ist insbesondere dann gefährdet, wenn sinkende Preise für Agrarerzeugnisse auf steigende Betriebsmittelkosten treffen.

Im Zentrum des strategischen Finanz- und Liquiditätsmanagements steht die realistische Ermittlung des Kapitalbedarfs. Dabei muss analysiert werden, wann und warum die Liquidität im Betrieb knapp ist oder werden könnte. Erst dann kann entschieden werden, über welche Maßnahmen im Bedarfsfall intern oder extern Kapital beschafft werden kann. Insbesondere die Weiterentwicklung eines Betriebs benötigt eine derartige vorausschauende Planung, da viele Wachstumschancen nur ergriffen werden können, wenn zu einem bestimmten Zeitpunkt ausreichend Kapital vorhanden ist.

Liquidität erhalten und sichern: Vorausschauende Planung ist gefragt!

Um eine nachhaltige Liquiditätssicherung zu erreichen, ist es empfehlenswert, nicht nur betriebsintern die Zahlungsströme zu analysieren und den Kapitalbedarf im Zeitverlauf zu ermitteln, sondern die Planungen auch gegenüber der Hausbank offenzulegen. Dies sollte frühzeitig, aus eigenem Antrieb und auch dann geschehen, wenn kein aktueller Finanzierungsbedarf besteht. Eine aktive Informationspolitik, also ein Dialog mit den Banken im Sinne von Zukunftsplanungsgesprächen, dokumentiert ein vorausschauendes Handeln und verbessert das Rating des Betriebs. Im Idealfall wird der Bank dabei nicht nur eine Liquiditätsvorschau auf Basis einer betriebswirtschaftlichen Auswertung präsentiert, sondern auch ein alternatives Krisenszenario vorgestellt, in dem Maßnahmen zur Vorsorge und Bewältigung potenzieller Probleme dokumentiert sind.

Das Prinzip der Liquiditätsvorschau

Eine Liquiditätsvorschau (auch: Kapitalflussrechnung) kann auf unterschiedliche Weise durchgeführt werden. Die Möglichkeiten reichen von der eigenen Kalkulation über die Inanspruchnahme eines Beraters bis hin zur fertigen Software- oder Buchstellenlösung. Das Grundprinzip einer Liquiditätsvorschau ist immer gleich.

Wie erstellt man eine Liquiditätsvorschau?

Zunächst werden alle betrieblichen und privaten Einnahmen und Ausgaben (Getreideverkäufe, Milchgeld, Betriebsprämien, Pflanzenschutzausgaben, Privatentnahmen etc.) gegenübergestellt und den jeweiligen Zeitpunkten zugeordnet. Berücksichtigt werden dabei nur die tatsächlich anfallenden Zahlungen; Abschreibungen, kalkulatorische Kosten und Ähnliches spielen bei der Liquiditätsplanung keine Rolle, da sie sich nicht unmittelbar auf die Zahlungsfähigkeit auswirken. Dagegen sind alle Darlehen mit ihren Zins- und Tilgungsverpflichtungen sowie die Privatentnahmen unbedingt zu berücksichtigen. Aus der Summe der Überschüsse oder Fehlbeträge im Betrachtungszeitraum (zum Beispiel eine Woche oder ein Monat) ergibt sich der aktuelle Liquiditätsstand des Betriebs.

Eine strategische Planung der Liquidität verlangt darüber hinaus einen Blick in die Zukunft: Im nächsten Schritt wird daher die Einnahmen- und Ausgabensituation für die kommenden Monate prognostiziert. Dabei sollten realistische Schätzwerte unterstellt werden, die zum Beispiel anhand der Ergebnisse des letzten Buchführungsabschlusses abgeleitet werden können. Kalkuliert werden sollte auch ein pessimistisches Szenario, das darstellt, wie sich ungünstige Bedingungen, zum Beispiel steigende Futtermittelkosten oder Pachtpreise, oder anhaltende Einnahmerückgänge, zum Beispiel sinkende Ferkelpreise, auf die Zahlungsfähigkeit des Betriebs auswirken können.

Das Prinzip der Liquiditätsvorschau

Welche Vorteile bietet eine vorausschauende Liquiditätsplanung?

Die Liquiditätsvorschau stellt konstante und unregelmäßige Zahlungsströme dar und bringt diese mit gleichförmigen beziehungsweise saisonal schwankenden Zahlungsverläufen in Zusammenhang. Auf diese Weise werden Geldüberschüsse und -fehlbeträge im Vorfeld angezeigt und es wird signalisiert, wann die Zahlungsfähigkeit nicht mehr gegeben sein könnte. Im Sinne einer Liquiditätsvorsorge lassen sich so die vorhandenen Risiken frühzeitig erkennen und rechtzeitig Maßnahmen zur Stabilisierung ergreifen.

Quelle: Richarz (2010); Schulze Steinmann (2010)

Wenn es doch einmal eng wird: Wichtige Sofortmaßnahmen im Krisenfall

In der Zusammenarbeit mit den Banken und eventuell einem Betriebsberater sind im Bedarfsfall die möglichen Maßnahmen zur kurzfristigen Liquiditätsunterstützung auszuwählen, um finanzielle Engpässe zu überbrücken. Als Allererstes sollte jedoch ein Überblick über die finanzielle Situation erlangt werden. Hilfreiche Informationen liefern dazu nicht nur der aktuelle Jahresabschluss oder der Geldrückbericht, sondern auch eine Aufstellung der Finanz- und Darlehenskonto. Auf der Basis dieser Daten wird dann der zwingend notwendige Liquiditätsplan angefertigt (siehe Infobox oben). Die zweite Sofortmaßnahme lautet, das Gespräch mit der Hausbank zu suchen und diese über die aktuelle Situation zu informieren. Nur so lassen sich notwendige Verhandlungsspielräume schaffen und weitere Sofortmaßnahmen umsetzen.

Finanzwirtschaftliche Maßnahmen zum Erhalt der Zahlungsfähigkeit

■ Anpassung des Kreditlimits:

Eine Finanzierung der laufenden Kosten über einen Kontokorrent- oder Lieferantenkredit sollte zwar nur kurzfristig in Anspruch genommen werden, eine angemessene Kreditlinie dient aber als Puffer für Abbuchungen und Ausgaben.

■ Auflösung von Festgeldern und Rücklagen:

In guten Jahren sind häufig Geldüberschüsse erwirtschaftet und in Form von Festgeldern oder Geldanlagen festgelegt worden. Diese sollten rechtzeitig gekündigt werden, um Strafzinsen bei der Auflösung zu vermeiden.

■ Rechtzeitige Umfinanzierung von Krediten:

Zur Reduzierung der aktuellen Tilgungsbelastung sollten kurzfristige Verbindlichkeiten in ein langfristiges Darlehen überführt werden. Insbesondere teure Kontokorrentkredite belasten die Kostenseite und sollten in ein übliches Darlehen mit mehrjähriger Laufzeit und geordneter Tilgung umfinanziert werden. Dabei können zum Beispiel Liquiditätssicherungsdarlehen in Anspruch genommen werden (landwirtschaftliches Kreditprogramm der Landwirtschaftlichen Rentenbank, spezielle Agrarkreditprogramme der Hausbank).

Achtung: Bereits aus der Wahl eines Kreditprogramms kann sich ein Einfluss auf die Liquidität in den folgenden Jahren ergeben. Denn je nach Tilgungszeitpunkt belastet der Kapitaldienst für den Kredit die Liquidität des Betriebs. Bei Betriebsmittelkrediten sollte man sich fragen, ob eine langfristige Finanzierung von Verbrauchsgütern überhaupt sinnvoll ist.

■ Aussetzung der Tilgung:

Hohe Kapitaldienstverpflichtungen, die sich vor allem in den Betrieben aufbauen, die in den vergangenen Jahren investiert haben, sind in einer Krise oft nicht mehr zu leisten. Im Gespräch mit der Bank sollte geklärt werden, ob die Bank bereit ist, die Tilgung zu strecken (zum Beispiel über ein Tilgungsauffangdarlehen) oder vorübergehend ganz auszusetzen.

Quelle: In Anlehnung an Gründken (2010); Leuer (2010)

Wichtig

Vorsicht ist geboten bei Überlegungen zur Auflösung bestehender Versicherungen: Wichtige Bausteine, z. B. eine Berufsunfähigkeitsversicherung, sollten unbedingt bestehen bleiben.

Neben externen Maßnahmen, die in Zusammenarbeit mit der Bank umzusetzen sind, lässt sich die Zahlungsfähigkeit in Krisensituationen auch über betriebsinterne Optionen erhalten. In erster Linie handelt es sich dabei um den Aufschub von Ausgaben, die kurzfristig ohne Ertragsseinbußen oder Risiko vertretbar sind (zum Beispiel Aussetzung einer Flächenkalkung, Aufschub der Anschaffung neuer Maschinen, Beitragsfreistellung von Lebensversicherungen, Anpassung der Steuervorauszahlungsbescheide durch das Finanzamt). Grundsätzlich gehören zur Sicherung der Liquidität des Betriebs in einer Krise alle Investitionen und Ausgaben im betrieblichen wie auch im privaten Bereich auf den Prüfstand.

Investieren und wachsen: Langfristig Liquidität sichern

Eine vorausschauende Liquiditätsplanung dient dazu, sich rechtzeitig auf Engpässe in schlechten Zeiten vorzubereiten und in guten Jahren Rücklagen zu bilden. Auf diese Weise können sowohl die kurzfristige Liquidität als auch die langfristige Rentabilität des Betriebs gewährleistet werden. Daher schließen die mittel- bis langfristigen Maßnahmen zur Liquiditätssicherung in der Regel Wachstums- und Investitionsschritte mit ein.

Wichtig

Eine grundlegende Voraussetzung für eine Investitions- und Wachstumsplanung ist ein angemessener Gewinn bzw. Jahresüberschuss des landwirtschaftlichen Betriebs, da dieser eine in der Vergangenheit erfolgreiche Wirtschaftsweise dokumentiert.

Ein Gewinn oder Jahresüberschuss dokumentiert eine erfolgreiche Wirtschaftsweise. Darüber hinaus bietet die Bilanz Ansatzpunkte zur Analyse der Ist-Situation des Betriebs und ist als Basis zur Planung weiterer Wachstumsschritte unverzichtbar. An die Bilanzanalyse schließen sich a) die Planung der Liquidität vor und nach der Investition sowie b) die Entwicklung eines Investitionskonzepts (Zukunftskonzepts) an. Darüber hinaus sollte die Investitionsplanung eine Umsatzplanung sowie eine (realistische!) Ertragsplanung für die betrachtete Investition beinhalten. Zur Absicherung der Finanzierung ist darüber hinaus in bestimmten Unternehmensbereichen eine gesonderte Vermarktungs- und Absatzplanung hilfreich: So hängen zum Beispiel in der Legehennenhaltung die Margen davon ab, in welchem Umfang die erzeugten Eier im eigenen Hofladen vermarktet werden können. Beim Bau einer Biogasanlage wiederum ist das Wärmekonzept vielfach ausschlaggebend für die Wirtschaftlichkeit der Investition.

Bank und Steuerberater: Wichtige Partner

Bei einer Beratung durch die Hausbank stehen die positive Kapitaldienstfähigkeit und damit die Ertragsleistung und Substanzbildung einer Investition im Zentrum der Überlegungen. Darüber hinaus sollte ein landwirtschaftlicher Unternehmer bei der mittel- bis langfristigen Liquiditätsplanung (und insbesondere vor einer Investition!) auch das Gespräch mit seinem Steuerberater suchen. Dieser stellt die Verringerung der Steuerlast in den Mittelpunkt seiner Arbeit und betrachtet die Finanzströme im Betrieb aus einem anderen Blickwinkel. Gerade für das Rücklagenmanagement, das bei zunehmenden Ertragsschwankungen immer wichtiger wird, ist es unabdingbar, in guten Zeiten die Weichen richtig zu stellen. Eine Hochpreisphase beispielsweise wirkt sich im ungünstigen Fall in Form einer hohen Steuerlast negativ auf die Zahlungsfähigkeit des Betriebs aus, da die Steuerzahlungen erst mit einer Zeitverzögerung von ein bis zwei Jahren liquiditätswirksam werden, wenn die Erzeugerpreise eventuell bereits wieder gefallen sind. In der Liquiditätsplanung muss demnach auch die Steuerlast berücksichtigt werden. Trotzdem sollten in guten Zeiten keine unüberlegten „Schnellschüsse“ (zum Beispiel Maschinenkäufe) getätigt werden. Man spart dadurch zwar kurzfristig Steuern; zu einem späteren Zeitpunkt fehlt das Geld aber in der Liquiditätsvorsorge.

Rücklagenmanagement: Welche Möglichkeiten bietet das Steuerrecht?

Um Gewinne in guten und Verluste in schlechten Zeiten auszugleichen, sind im Steuerrecht mehrere Möglichkeiten verankert: Zum einen kann über Abschreibungen (zum Beispiel Sonderabschreibungen für neue Wirtschaftsgüter nach § 7g EStG) eine Wertkorrektur des Anlagevermögens zwecks Gewinn-

glättung vorgenommen werden. Zum anderen können über den sogenannten Investitionsabzugsbetrag (IAB, § 7g EStG) bis zu 40 Prozent der Nettoanschaffungskosten bis zu drei Jahre vor der Anschaffung eines Wirtschaftsguts steuerlich geltend gemacht werden. Die bekannte Ansparrücklage, die bis zur Einführung des Investitionsabzugsbetrags gesetzlich möglich war, ist nach geltender Rechtslage dagegen nicht mehr erlaubt. Möglich ist aber weiterhin die Bildung von Rückstellungen für drohende Kosten, zum Beispiel die Reparatur eines Schleppers. In begrenztem Umfang trägt außerdem auch die nach § 4a EStG vorhandene Möglichkeit der zweijährigen Durchschnittsbesteuerung dazu bei, die Schwankungen landwirtschaftlicher Einkünfte auszugleichen: Danach ist es möglich, die hälftigen Gewinne zweier aufeinander folgender Wirtschaftsjahre den steuerlichen Einkünften eines Kalenderjahres zugrunde zu legen (Tabelle 7).

Tabelle 7

Das Wirtschaftsjahr als Steuervorteil

	Einkommen		Kalenderjahr 2007	Kalenderjahr 2008
Wirtschaftsjahr 2006/07	30.000 €	x 6/12	15.000 €	
Wirtschaftsjahr 2007/08	80.000 €	x 6/12	40.000 €	40.000 €
Wirtschaftsjahr 2008/09	36.000 €	x 6/12		18.000 €
Zu versteuerndes Einkommen			55.000 €	58.000 €

In der praktischen Anwendung werfen sowohl Rückstellungen als auch alle anderen Instrumente zur Gewinnglättung einige Probleme auf. So grenzen die gesetzlichen Vorgaben oftmals den betrieblichen Gestaltungsspielraum erheblich ein – mit negativen Konsequenzen für die Wirksamkeit des Instruments (vgl. beispielhaft die Infobox auf S. 44). Auch wird das betriebliche Liquiditätsmanagement nicht unbedingt leichter. Im Gegenteil: Die Effekte werden bei allen steuerlichen Maßnahmen zur Gewinnglättung erst mit zeitlicher Verzögerung liquiditätswirksam, wodurch die Planungen erschwert und tendenziell unsicherer werden. Dies würde auch für die Risikoausgleichsrücklage gelten, die der Deutsche Bauernverband als Lösung fordert. Einige Experten sprechen sich daher statt für die Einführung einer Risikoausgleichsrücklage alternativ für eine Ausdehnung der derzeit geltenden zweijährigen auf eine mehrjährige Durchschnittsbesteuerung als praktikable Lösung aus.

Die Risikoausgleichsrücklage: Geeignete Maßnahme zur Reservenbildung oder Bevorteilung landwirtschaftlicher Betriebe?

Nach verbreiteter Ansicht sind die Möglichkeiten zum Ausgleich schwankender Gewinne, die das Steuerrecht derzeit vorsieht, nicht ausreichend. Gefordert wird daher seit einiger Zeit, das steuerliche Instrumentarium um eine landwirtschaftsspezifische Risikoausgleichsrücklage zu erweitern, die es ermöglicht, in guten Jahren Gewinne unversteuert zurückzulegen und diese Rücklage in schlechten Jahren wieder aufzulösen. Die Einschätzungen der Vor- und Nachteile des Instruments und seines Nutzens für das betriebliche Risikomanagement gehen weit auseinander.

Die Risikoausgleichsrücklage: Geeignete Maßnahme zur Reservenbildung oder Bevorteilung landwirtschaftlicher Betriebe?

Die Argumente des Deutschen Bauernverbandes

Der Deutsche Bauernverband setzt sich seit 2008 für die Implementierung einer Risikoausgleichsrücklage ein. Begründet wird die Forderung unter anderem damit, dass die Landwirtschaft mit besonderen Risiken konfrontiert ist, die sich aus der Naturverbundenheit der Produktion sowie der begrenzten Lagerfähigkeit vieler Produkte ergeben. In Anlehnung an die vorhandenen Regelungen für Forstwirte, die nach dem Forstschäden-Ausgleichsgesetz eine sogenannte Ausgleichsfondsrücklage bilden können, wird daher auch für die landwirtschaftlichen Betriebe die Möglichkeit gefordert, in guten Jahren Gewinne unversteuert zurücklegen und diese Rücklage in schlechten Jahren wieder auflösen zu können. Auf diese Weise würde eine aufgrund der Steuerprogression überproportional hohe Steuerzahllast in guten Jahren, die in schlechten Jahren nicht ausgeglichen werden kann, vermieden. Dies – so die Argumentation – verhin- dert den Abfluss von Kapital aus den Betrieben, das zur vorsorgenden Reservenbildung genutzt werden könne.

Was sagt die Politik dazu?

Die Bereitschaft der Politik, den Vorschlag des Deutschen Bauernverbandes aufzugreifen, ist derzeit nicht sehr ausgeprägt. So wird das Thema weder im Koalitionsvertrag der Bundesregierung erwähnt noch findet sich eine Gesetzesvorlage in der aktuellen politischen Diskussion. Grundsätzlich wird zwar anerkannt, dass durch eine Risikoausgleichsrücklage schwankende Gewinne geglättet, die einzelbetriebliche Vorsorge gestärkt und prozessbedingte, steuerliche Mehrbelastungen vermieden werden könnten. Befürchtet wird allerdings, dass die Stundung des Steueranteils auf den Rücklagenbetrag einen Zinsvorteil für die Steuerpflichtigen bewirkt und die Kappung von Progressionsspitzen zu Steuervorteilen führt. Die ablehnende Haltung des Bundesfinanzministeriums wird außerdem damit begründet, dass Sonderregelungen eine (unerwünschte) weitere Verkomplizierung des Steuerrechts bewirken. Verwiesen wird daher auf die Möglichkeit der zweijährigen Durchschnittsbesteuerung für landwirtschaftliche Einkünfte, die Einkommensschwankungen ausgleicht.

Wie geht es weiter?

Zur Überwindung der ablehnenden Haltung der Politik ist die konkrete Ausgestaltung der Risikoausgleichsrücklage in den Blickpunkt gerückt: Diskutiert werden in diesem Zusammenhang unterschiedliche Restriktionen, zum Beispiel die Vorgabe einer Rücklagenobergrenze, eine zeitliche Befristung der Rücklagenlaufzeit, die Einführung eines Rücklagen-schwellenwerts oder die Koppelung der Rücklagenauflösung an bestimmte Kriterien. Aus Sicht der Landwirtschaft grenzen zusätzliche Restriktionen allerdings die Entscheidungsfreiheit des Unternehmers ein und stellen den betriebswirtschaftlichen Nutzen der Rücklage in Frage. So kann zum Beispiel eine zwingende Auflösung der Rücklage unter Umständen nachteilige Effekte auf die Liquiditätssituation eines Betriebs haben.

Der Investitionsabzugsbetrag: Gesetz und Wirkung in der Praxis

■ Die Gesetzeslage:

Bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens kann nach § 7g EStG für die geplante Anschaffung eines Wirtschaftsgutes ein Investitionsabzugsbetrag (IAB) vorgesehen werden. Begünstigt wird die Investition allerdings nur, wenn das Wirtschaftsgut in den nächsten ein bis maximal drei Jahren angeschafft wird. Außerdem muss das Wirtschaftsgut im Voraus der Funktion nach benannt werden.

Eine nachträgliche Änderungen der Investitionsplanung oder eine Aufstockung des Investitionsvolumens ist grundsätzlich nicht möglich.

■ Der Praxisfall:

In 2009 wird ein Investitionsabzugsbetrag von 100.000 € für die geplante Anschaffung einer Maschine geltend gemacht. Aufgrund einer Preissenkung kann die Maschine in 2011 aber für 80.000 € erworben werden.

■ Die Auswirkungen:

Die verbleibenden 20.000 € dürfen nach dem geltenden Steuerrecht nicht anderweitig investiert werden (zum Beispiel für eine Stallmodernisierung), obwohl eine Investition in diesem Umfang für 2012 geplant ist. Die Restposition von 20.000 € muss rückwirkend aufgelöst werden und erhöht die Steuerzahllast.

Der Steuerbescheid für 2009 muss verwaltungsaufwendig korrigiert werden.

Fazit

Im Unterschied zur gewerblichen Wirtschaft ist die Landwirtschaft mit besonderen Risiken konfrontiert. Dazu gehören traditionell der Umgang mit lebenden Pflanzen und Tieren und die Abhängigkeit von Witterung und Klima. Zusätzlich sehen sich landwirtschaftliche Betriebe heute steigenden Finanzierungs-, Produktions- und Marktrisiken gegenüber.

Der vorliegende Leitfaden gibt Ihnen als Betriebsleiter die notwendigen Grundlagen an die Hand, ein strategisches Risikomanagement aufzubauen, das auf Ihre betriebsindividuelle Situation zugeschnitten ist. Denn deutlich geworden ist Ihnen beim Lesen der Kapitel sicher eines: Es gibt keine allgemeingültigen, vorgefertigten Standardlösungen. Risikomanagement ist und bleibt ureigene Aufgabe der Betriebsleiter. So sollten Sie persönlich abwägen, welche Risiken für Ihren Betrieb mit seinen besonderen Abläufen eine Bedeutung haben und den Einsatz konkreter Instrumente zur Risikobegrenzung erfordern. Nur auf der Basis dieser Bestandsaufnahme wird es Ihnen möglich sein, relevante Risiken zu identifizieren und diese entsprechend der Eintrittswahrscheinlichkeit sowie dem jeweiligen Schadensausmaß zu bewerten.

Ziel Ihres strategischen Risikomanagements sollte es übrigens nicht sein, Risiken grundsätzlich zu vermeiden. Vielmehr sollte es Ihnen darum gehen, notwendige Informationen zu sammeln und auszuwerten. Nur auf diese Weise können Sie entsprechend Ihrer persönlichen Risikoneigung fundierte Entscheidungen treffen: Wollen oder können Sie ein spezifisches Risiko ganz vermeiden, lediglich vermindern oder in Anbetracht der betrieblichen (und gegebenenfalls familiären) Situation akzeptieren?! Der Leitfaden unterstützt Sie dabei, geeignete Bausteine zur Steuerung der individuellen Risikosituation zusammenzufügen, so dass zum einen der Fortbestand Ihres Betriebs in einer Krisensituation abgesichert ist und zum anderen dauerhaft stabile, gleichmäßigere Ergebnisse erwirtschaftet werden können.

Nicht vergessen sollten Sie den vierten und letzten Schritt im Kreislauf des Risikomanagements – die Risikokontrolle. Dieser Schritt verlangt von Ihnen eine regelmäßige Überprüfung der Wirksamkeit der eingesetzten Instrumente (Kosten-Nutzen-Analyse) sowie der Risikosituation insgesamt. Denn Rahmenbedingungen verändern sich stetig und ständig. Um in der Zukunft weiterhin erfolgreich zu wirtschaften, wird von Ihnen eine dynamische und angepasste Organisation aller Strategien verlangt.

In diesem Sinne: Erkennen Sie Ihre Risiken und begegnen Sie ihnen vorausschauend!

Weiterführende Literatur

1. Relevanz des Risikomanagements in der Landwirtschaft – Rademacher, J., Hemmerling, U. (2010): Risikomanagement und Sicherheitsnetze – Was brauchen die Landwirte?, in: Deutsche Bauernkorrespondenz, Heft 3, S. 6–8.
Mann, K. H. (2010): Sichern Sie sich systematisch ab, in: DLG-Mitteilungen, Heft 5, S. 22–24.
2. Risiken in der Landwirtschaft – Lehrner, J. (2002): Notwendigkeit, Nutzen und Realisierbarkeit eines Risiko-Managements in landwirtschaftlichen Betrieben. Diss. WU Wien.
Mußhoff, O., Hirschauer, N. (2010a): Modernes Agrarmanagement. Betriebswirtschaftliche Analyse- und Planungsverfahren, München, S. 321–323.
3. Risikobewertung: Eintrittswahrscheinlichkeiten und Schadenspotenziale – Mann, K. H. (2010): Sichern Sie sich systematisch ab, in: DLG-Mitteilungen, Heft 5, S. 22–24.
Schaper, C., u. a. (2008): Risikomanagement in Milchviehbetrieben: Eine empirische Analyse vor dem Hintergrund der sich ändernden EU-Milchmarktpolitik, In: Landwirtschaftliche Rentenbank (Hrsg.): Risikomanagement in der Landwirtschaft, Frankfurt am Main, S. 135–184.
Schaper, C.; Bronsema, H.; Theuvsen, L. (2010): Wie viel Risiko passt zu Ihnen?, in: DLG-Mitteilungen, Heft 4, S. 96–99.
4. Risikomanagement – Mann, K. H. (2010): Sichern Sie sich systematisch ab, in: DLG-Mitteilungen, Heft 5 (2010), S. 22–24.
Mußhoff, O., Hirschauer, N. (2009): Erfolgsfaktoren in Ackerbaubetrieben und betriebliches Risikomanagement, in: Landwirtschaft im Umbruch – Herausforderungen und Lösungen, KTBL-Schrift 474, Darmstadt, S. 82–93.
Mußhoff, O., Hirschauer, N. (2010b): Abriss des Risikomanagements im landwirtschaftlichen Unternehmen, in: Christen, O. u. a. (Hrsg.): Wie gehen wir mit Risiken um? Risiko und Risikomanagement in Agrarwirtschaft, Agrarpolitik und Agrarforschung, Frankfurt am Main, S. 10–25.
Schaper, C. u. a. (2008): Risikomanagement in Milchviehbetrieben: Eine empirische Analyse vor dem Hintergrund der sich ändernden EU-Milchmarktpolitik, In: Landwirtschaftliche Rentenbank (Hrsg.): Risikomanagement in der Landwirtschaft, Frankfurt am Main, S. 135–184.
Wolke, T. (2008): Risikomanagement, München.
5. Versicherungslösungen zur Absicherung von Produktionsrisiken – LVM (Landwirtschaftlicher Versicherungsverein Münster a. G.) (2008a): Die gute Adresse für die Landwirtschaft – Betriebshaftpflicht, Rechtsschutz, Gebäude-, Inventar- & Tierversicherung, Münster.
GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.) (2008): Konzept einer umfassenden und nachhaltigen Mehrgefahrenversicherung für landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland, Berlin.
LVM (Landwirtschaftlicher Versicherungsverein Münster a. G.) (2008b): Ein neues Unternehmensrisiko: Umweltschadenshaftung, Münster.
Mußhoff, O., Hirschauer, N. (2010a): Modernes Agrarmanagement. Betriebswirtschaftliche Analyse- und Planungsverfahren, München, S. 332–336.
Petty, M. (2010): Das Drei-Gewinner-Modell – Versicherungen reduzieren das Kreditrisiko von Agrarbetrieben, in: Neue Landwirtschaft, Heft 5, S. 20–22.
R+V (R+V Versicherung AG, Landwirtschaft) (2006): Eine gesunde und ertragreiche Zukunft für Ihren Hof. Die R+V-Versicherungslösungen für die Landwirtschaft, Wiesbaden.
R+V (R+V Versicherung AG, Vereinigte Tierversicherung) (2010): Wir versichern Ihr Einkommen und erhalten Ihre Liquidität. Ertragsschadenversicherung, Wiesbaden.
Vereinigte Hagel (Vereinigte Hagelversicherung VVaG) (2010): Mehrgefahrenversicherung, <http://www.vereinigte-hagel.net/mehrgefahrenversicherung.html?&L=0>.
6. Kontraktlösungen zur Minderung von Preisrisiken am Markt – Gärtner, G., Riedel, J. (2010): Die typischen Stolpersteine, in: DLG-Mitteilungen, Heft 6, S. 50–53.
IFO BW (Informationsdienst der Landwirtschaftsverwaltung Baden-Württemberg) (2010): Wie funktionieren Warentermingeschäfte?, http://www.landwirtschaft-mlr.baden-wuerttemberg.de/servlet/PB/menu/1106809_11/index1221750829191.html.
Kaack (Kaack Terminhandel GmbH) (2010): Kontraktspezifikation: Eurex/Matif, online verfügbar unter: <http://www.kaack-terminhandel.de/> (dort finden Sie auch weiterführende Informationen zu Terminmärkten).
KS-Agrar (KS Agrar GmbH) (2010): Kontraktspezifikationen Euronext/CBoT, <http://www.ks-agrar.de/brokerage.html#>.
Mark, S., Weiler, T. (2010): Warenterminmarkt – Glossar, http://www.landwirtschaft-mlr.baden-wuerttemberg.de/servlet/PB/menu/1106808_11/index1221750829191.html.
Mußhoff, O., Hirschauer, N. (2010): Modernes Agrarmanagement. Betriebswirtschaftliche Analyse- und Planungsverfahren, München, S. 328–332.
WTB (Warenterminbörse Hannover AG) (2000): Warentermingeschäfte für Einsteiger (Agrarprodukte), Broschüre des Informationsdienstes der Warenterminbörse Hannover AG, Stand: 01.11.2000, http://www.kaack-terminhandel.de/download_archiv/3.pdf.
WTB (Warenterminbörse Hannover AG) (2005a): 25 Fragen und Antworten zu den Grundlagen des Warenterminkontrakt Handels, Broschüre des Informationsdienstes der Warenterminbörse Hannover AG, Stand: Oktober 2005, http://www.kaack-terminhandel.de/download_archiv/2.pdf.
WTB (Warenterminbörse Hannover AG) (2005b): Exchange of Futures for Physicals (EFP), Broschüre des Informationsdienstes der Warenterminbörse Hannover AG, Stand: Oktober 2005, http://www.kaack-terminhandel.de/download_archiv/5.pdf.

7. Liquiditätsplanung zur Minderung von Finanzierungsrisiken – Bahrs, E. (2001): Methoden des Rechnungswesens als Instrumente des Risikomanagements in der Landwirtschaft, in: Brockmeyer, M., Isermeyer, F., von Cramon-Taubadel, S. (Hrsg.): Liberalisierung des Weltagrarhandels? Strategien und Konzepte, Münster, S. 255–264.
- Blanck, N., Bahrs, E. (2009): Die Risikoausgleichsrücklage als Instrument des landwirtschaftlichen Risikomanagements, in: Agrarwirtschaft, 58. Jg., S. 209–217.
- DBV (Deutscher Bauernverband e. V.) (2009): „Spare in der Zeit, dann hast du in der Not“: Die Risikoausgleichsrücklage – ein Instrument zur Stärkung des eigenverantwortlichen Risikomanagements in landwirtschaftlichen Betrieben, in: dbv-depesche, Heft 8, S. 1–2.
- Fuhrmann, R. (2010a): Dann klappt's auch mit dem Banker, in: top agrar, Heft 5, S. 31.
- Fuhrmann, R. (2010b): Wie Sie auch bei schlechten Preisen gut schlafen können, in: top agrar, Heft 5, S. 31–34.
- Gründken, B. (2010): Die wichtigsten Sofort-Maßnahmen, in: top agrar, Heft 5, S. 37.
- Hotopp, H., Kellner, U., Mußhoff, O. (2009): In guten Jahren vorsorgen: Wie wirksam wäre eine Risikoausgleichsrücklage für Landwirte?, in: Neue Landwirtschaft, Heft 6, S. 24–27.
- Leuer, S. (2010): In guten Jahren Speck ansetzen, in: top agrar, Heft 5, S. 40–42.
- Petry, M. (2010): Das Drei-Gewinner-Modell – Versicherungen reduzieren das Kreditrisiko von Agrarbetrieben, in: Neue Landwirtschaft, Heft 5, S. 20–22.
- Richarz, W. (2010): Überleben und die richtigen Schlüsse ziehen, in: top agrar, Heft 5, S. 36–38.
- Schulze Steinmann, M. (2010): So verschaffen Sie sich einen Überblick, in: top agrar, Heft 5, S. 34.

Professor Dr. Ludwig Theuvsen
Department für Agrarökonomie und
Rurale Entwicklung
Arbeitsbereich Betriebswirtschaftslehre
des Agribusiness
Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen
Tel.: 0551/394851
Fax: 0551/394621
E-Mail: theuvsen@uni-goettingen.de

Edmund Rehwinkel-Stiftung der Rentenbank
Hochstraße 2, 60313 Frankfurt am Main
Tel.: 069/2107 – 376
Fax: 069/2107 – 6459
E-Mail: stiftung@rentenbank.de
www.rehwinkel-stiftung.de