

Volatile Märkte bleiben

Was leisten neue Vermarktungsmodelle?

Die Getreidepreise unterliegen weiter Schwankungen, und mit den Krisen an den Finanzmärkten werden diese eher mehr als weniger werden. Viele Landwirte, aber auch viele Händler suchen nach Möglichkeiten, diese Risiken über Vermarktungsmodelle in den Griff zu bekommen.

Früher war vieles einfacher, so vielfach der Ausspruch von Getreideverkäufern und -käufern. Dieser Ausspruch kommt oft aus der Zeit mit Interventionspreisen, die die jeweilige Entwicklung der Getreidepreise im Wirtschaftsjahr über Jahre geprägt haben. Zudem sei auch darauf verwiesen, dass das Handelsvolumen des einzelnen landwirtschaftlichen Betriebes wie auch des Handels deutlich kleiner ausfiel. Daneben gab es in den Betrieben vielfach mehrere Standbeine zum Risikoausgleich.

Mit dem Rückzug der Administration aus den Märkten haben die Kräfte der Märkte stärker Einzug gehalten. Damit einhergehend haben sich die Risiken erhöht, aber auch die Chancen sind deutlich größer geworden. Zu den Kräften aus den eigenen Märkten kommen aber immer mehr Einflüsse aus der Finanz- und Wirtschaftswelt auf die Agrarmärkte. Schnell wird dann auf die Spekulanten in Form von großen Hedgefonds geschimpft. Aber ohne Spekulanten und Hedgefonds fehlt die Liquidität in den Märkten. Darüber hinaus sei hier erwähnt, dass Weizenpreise über 280 €/t im Wirtschaftsjahr 2008 gar nicht ohne die Aktivitäten der Hedgefonds möglich gewesen wären. Wichtig für die Zukunft ist, dass es weiter Spekulanten an den Märkten gibt, diese aber in ihrem Agieren ein wenig durch weltweit einheitliche Vorgaben gebremst werden.

Preisschwankungen bleiben

Auch wenn es gelingen sollte, das Treiben der Spekulanten und Hedgefonds etwas zu verringern, so werden Schwankungen bleiben – teils noch weiter zunehmen. In Untersuchungen hat sich nämlich gezeigt, dass die Spekulanten und Hedgefonds nicht ursächlich für die Schwankungen verantwortlich sind, sondern andere Einflüsse wie die



Die Getreidepreise unterliegen starken Schwankungen. Was neue Vermarktungsmodelle leisten, lesen Sie hier.

Witterung und die Politik wesentlich stärkere Preisschwankungen hervorgerufen haben. Die derzeitigen Krisen im Euro- wie auch im Dollarraum zeigen einmal mehr, dass weiterhin die Märkte von Unsicherheit geprägt sein werden. Es geht also darum, das Risiko für den einzelnen Betrieb zu begrenzen.

Vorkontrakte als Mittel der Wahl?

In den vergangenen Jahren haben sich immer mehr Vorkontrakte in der Vermarktung durchgesetzt. In den meisten Betrieben wurden in der Vergangenheit meistens drei Zeitpunkte in der Getreidevermarktung gewählt – ein Teil des Ertrags wurde direkt

der Ernte verkauft, ein Teil im Bereich November/Dezember und ein kleinerer Teil im Februar oder noch später in das Frühjahr hinein. In den letzten Jahren sind zu dieser Aufteilung noch die Vorkontrakte hinzugekommen. So wird je nach Preisentwicklung an den Märkten weit im Vorfeld der Ernte ein Teil davon bereits vermarktet. So haben viele Landwirte im Frühjahr dieses Jahres die interessanten Preisgebote oberhalb von 200 €/t genutzt, um einen Teil der Ernte 2011 und auch einen Teil der Ernte 2012 zu verkaufen. Im Jahr 2010 haben auch viele Landwirte drei Ernten verkauft, so die Ernte 2010, die Ernte 2011 und die Ernte 2012 jeweils zu 200 €/t. Aus heutiger Sicht eine gute Entscheidung.

Beim Abschluss eines Vorkontraktes sollte aber immer darauf geachtet werden, dass nicht mehr als zwei Drittel der erwarteten Ernte vorverkauft werden. Darüber hinaus gibt es noch mehrere Dinge, die bei dem Abschluss eines Vorkontraktes beachtet werden sollen. So sollten die Preisabzüge bei Nichterreichung der Qualität gleich ausgehandelt werden. Meistens sind diese deutlich vor der Ernte besser auszuhandeln als bei der Lieferung, und man läuft so auch nicht Gefahr, eine Ersatzlieferung durchführen zu müssen. Es sollten zudem auch die Nebenbedingungen wie Trocknungskosten beziehungsweise Rabatte auf Trocknungskosten sowie auch die Aufteilung der Vermarktungskosten wie Probeziehung und Untersuchung von vornherein festgelegt werden.

Nachteile bei einem Vorkontrakt

In einem Vorkontrakt werden unter anderem die ausgehandelte Qualität, die Menge, der Preis sowie der Lieferzeitpunkt festgeschrieben. Das heißt, für beide Seiten gilt eine unbedingte Erfüllung. Das beinhaltet auch die Qualitätsproblematik, die in den letzten beiden Jahren in einigen Bereichen zu Spannungen geführt hat. Mit der Aufnahme von Abzügen bei Minderqualität kann man diese Problematik zum Teil reduzieren. Es heißt aber auch, dass man sich mit dem Vorkontrakt einen möglichen Preisanstieg verwehrt. Um der Qualitätsproblematik zu entgehen, kann eine Absicherung des Preises über die Warenterminbörse vorgenommen werden. Da an der Börse nur standardisierte Kontrakte in einer Größenordnung von 50 t gehandelt werden, kann man über ein Rückkauf beziehungsweise über das Glatstellen sich jederzeit von der eingegangenen Verpflichtung wieder lösen. Wenn der Kontrakt zurückgekauft beziehungsweise glattgestellt worden ist, besteht aber auch keine Absicherung mehr.

Neue Modelle: Optionshandel

Der Vorkontrakt wie auch das Absicherungsgeschäft haben Vor- und auch Nachteile. Viele möchten sich gerne einen Preis absichern, aber



Es war ein schwieriges Rapsjahr, hohe Ertragseinbußen waren die Folge sowie recht hohe Preise für die Erzeuger. Fotos (2): Daniela Rixen

trotzdem von möglichen Preissteigerungen profitieren. Bei diesen Modellen möchte man gerne Rechte eingeräumt bekommen, aber keine Pflicht haben. Der Optionshandel kann so einer Forderung gerecht werden. Der Optionshandel setzt auf den Terminhandel auf, die Optionen für Weizen oder Raps werden daher in Paris an der Matif gehandelt. An dieser Stelle wird nicht näher auf den Optionshandel eingegangen, sondern es werden nachfolgend die daraus resultierenden Angebote dargestellt.

So wird von einigen Handelsunternehmen ein Vermarktungsmodell angeboten, das sich Landea „Sicherheit Max“ nennt und von der Firma Cargill entwickelt wurde. Zunächst wird ein Vorkontrakt geschlossen, wobei der Vorkontraktpreis sowie die Nebenbedingungen wie unter anderem Trocknungskosten und Abzüge bei niedrigeren Qualitäten vereinbart werden. Auf diesen Vorkontrakt setzt dann ein weiterer Vertrag auf. Mit diesem Vertrag können mögliche Preissteigerungen mitgenommen werden. Dieses System basiert auf die Notierungen an der Matif.

An einem kleinen Beispiel soll das System dargestellt werden. Der Landwirt Meier möchte einen Vorkontrakt auf eine Teilmenge abschließen. Die Notierung an der Matif für den Monat November 2012 liegt bei 178 €/t. Der Handel bietet ihm einen Vorkontrakt zu einem Preis von 165 €/t. Um auch noch von möglichen Preissteigerungen profitieren zu können, schließt Meier einen Zusatzvertrag mit der Mindestpreisabsicherung ab. Gegen eine Gebühr – beispielsweise um die 14 €/t – wird vereinbart, dass alle Notierungen oberhalb des gewählten Matif-Kurses von 178 €/t in eine Durchschnittsberechnung einfließen. Sollte die Notierung unterhalb dieses gewählten Kurses liegen, fließt der gewählte Mindestkurs in die Durchschnittsberechnung ein. Damit kann der Durchschnittswert nicht unter dem gewählten Mindestkurs liegen. Die Differenz zwischen Börsenkurs (178 €/t) und dem errechneten Durchschnittswert wird dann auf den ausgehandelten Vorkontraktpreis aufgeschlagen, die Gebühr in diesem Beispiel von 14 €/t wird abgezogen. So kann es maximal zu einem Verlust in Höhe der Gebühr kommen. In diesem Beispiel hat Landwirt Meier unter Berücksichtigung der Gebühr sich einen Mindestpreis (Vorkontraktpreis 165 €/t minus Gebühr

14 €/t) von 151 €/t gesichert. Dieses Modell erfordert keine weiteren Zahlungen, man muss die Gebühren erst bei der Abrechnung des Getreides entrichten.

Man kann auch einen höheren Kurs wählen beispielsweise 190 €/t, dafür muss dann aber nicht eine Gebühr von 14 € bezahlt werden, sondern deutlich mehr.

Landwirt muss aktiv werden

In einem anderen Modell, auch Landea „Potential Aktiv“ genannt, wird keine Durchschnittsberechnung durchgeführt, sondern der Erzeuger hat selbst die Möglichkeit festzulegen, welche Notierung des gewählten Kontraktes, beispiels-



Berge von Raps für die Ölgewinnung ließen sich in diesem Jahr teuer verkaufen. Foto: Bernd Irs

weise des November-2012-Kontraktes, in die Berechnung einfließen soll. Auch hier wird wieder die Differenz zwischen der gewählten Notierung und dem gewählten Mindestpreis in die Berechnung einfließen. Hinzu kommt in diesem Verfahren eine Auslöseschwelle. Diese liegt oberhalb des gewählten Mindestpreises und muss von der Notierung überstiegen werden, um diese Notierung überhaupt wählen zu können. Wählt der Erzeuger keinen Termin für die Festlegung der Notierung des gewählten Kontraktes, wird keine Differenzberechnung

durchgeführt, es fallen nur die Gebühren als maximaler Verlust an.

Auch zu diesem Modell ein kleines Beispiel. Landwirt Meier schließt wieder ein Vorkontrakt, wie in dem vorherigen Beispiel zu 165 €/t mit Lieferung der Ware in der Ernte. Die Laufzeit des Zusatzvertrages läuft auch bis zu diesem Zeitpunkt. Dem Zusatzvertrag liegt auch der Mindestpreis des Novemberkontraktes an der Matif von 178 €/t zugrunde. Hier wird jetzt eine Auslöseschwelle von angenommen 185 €/t festgelegt. Erst wenn die Notierung diese Hürde überstiegen hat, kann Meier sagen, dass die Notierung für die Differenzberechnung herangezogen wird. Steigt der Kurs beispielsweise auf 190 €/t und Meier wählt diesen Kurs, dann wird wie folgt berechnet:

190 €/t minus 178 €/t ergeben 12 €/t, die auf den Vorkontraktkurs von 165 €/t aufgeschlagen werden. Es ergeben sich 177 €/t, von denen noch Gebühren – angenommen werden 14 €/t – abgezogen werden. Es ergibt sich damit ein Preis von 163 €/t.

In diesem Beispiel muss der Landwirt selber aktiv werden. Das setzt eine kontinuierliche Beobachtung des Warenterminmarktes in Paris voraus. Hier liegt das Risiko der Vermarktung insbesondere für den möglichen Preiszuspruch wieder beim Landwirt.

Bei diesen beiden Landea-Modellen übernimmt der Handel die komplette Abwicklung, der Landwirt muss – ausgenommen im Aktiv-Modell – sonst nicht aktiv werden und auch keine Vorleistungen tragen. Diese Modelle sind daher teurer als ein Absicherungsmodell direkt an der Börse, da muss der Landwirt aber wesentlich aktiver am Markt teilnehmen.

Optionsscheine sind Alternative

Eine weitere Variante der Preisabsicherung wird von den Banken angeboten. Dieses System beruht auf einem Modell, das die Bayern-LB mit den Maschinenringern erarbeitet hat. Ein solches System ist vergleichbar mit einer Versicherung gegen einen Preisanstieg beziehungsweise Preisverfall. Die Basis für dieses System bildet der Optionshandel, es werden von der Bayern-LB und auch von den Sparkassen Optionsscheine verkauft. Dabei wird nicht mehr auf die Größe eines Kontraktes an der Matif abgestellt, sondern die Bank gibt Optionsscheine in Einheiten von 1 t heraus. Diese Optionsscheine werden außerbörslich gehandelt, damit unterscheiden sie sich von den Optionen, die an der Matif gehandelt werden. Gezeichnet beziehungsweise gekauft werden können solche Optionsscheine nur in bestimmten Zeiträumen.

Die Absicherung gegen einen Preisverfall beim Weizen fußt auf den Matif-Kontrakt. Hier können die unterschiedlichen Laufzeiten beispielsweise von August bis Januar gewählt werden, die einem Kontrakt an der Matif (50 t) zugeordnet werden. Der Laufzeit August ist der Novemberkontrakt an der Matif zugeordnet, dem September der Novemberkontrakt, dem November der Januarvertrag und dem Januar der Märzkontrakt. Derzeit, das heißt vom 21. November bis 2. Dezember 2011, werden Optionsscheine für die Absicherung einer Preisuntergrenze von der Bayern-LB und den Sparkassen herausgegeben.

Bei diesen Optionsscheinen für die Absicherung einer Preisuntergrenze von Weizen von 185 €/t werden für die Laufzeiten die Gebühren in der Tabelle verlangt.

In der Tabelle sind zu den Absicherungsmonaten die zugeordneten Kontrakte an der Matif dargestellt. Wird ein Optionsschein für den Monat August 2012 gewählt, werden die Notierungen des Novemberkontraktes vom 1. August bis

Tabelle: Laufzeiten und Gebühren von Optionsscheinen

Laufzeit/ Absicherungsmonat	Preisuntergrenze	zugeordneter Kontrakt an der Matif	Gebühr
Juli 2012	185 €/t	November 2012	19,90 €/t
August 2012	185 €/t	November 2012	21,00 €/t
September 2012	185 €/t	November 2012	21,90 €/t
November 2012	185 €/t	Januar 2013	23,90 €/t

31. August für die Durchschnittsbe-
rechnung herangezogen. Liegt der
errechnete Durchschnittspreis über
der Preisuntergrenze von 185 €/t,
wird die Differenz dem Options-
scheininhaber gutgeschrieben.
Liegt der errechnete Durchschnitts-
preis darüber, erfolgt keine Zah-
lung. Der Landwirt könnte ja in die-
sem Monat auch zu einem höheren
Preis seinen Weizen verkaufen.

Wichtig bei diesen Optionsschei-
nen ist das Anlegen eines Depots
bei der Sparkasse oder bei der Bay-
ern-LB. Bei der Zeichnung dieser
Optionsscheine sind auch die Geb-
ühren zu zahlen. Das unterscheidet
sie auch von den zuvor darge-
stellten Modellen. An dieser Stelle
sei auch darauf hingewiesen, dass
die Zeichnung eines Optionsschei-
nes nicht mit dem Verkaufsgeschäft
des Weizens verbunden ist. Das sind
zwei getrennt voneinander laufen-
de Geschäfte.

In dem Beispiel muss der Land-
wirt von seiner abgesicherten Preis-
untergrenze zunächst die Gebühr
von 21 €/t abziehen, das heißt
185 €/t minus 21 €/t ergibt ein
Preisniveau von 164 €/t. Dabei ist
aber noch zu berücksichtigen, dass
dieses Preisniveau das des Novem-
berkontrakts an der Matif ist. Die
übliche Differenz von den Matif-
Kursen zu den Erzeugerpreisen von
15 bis 20 €/t müsste auch noch in
Abzug gebracht werden, um auf
den abgesicherten Erzeugerpreis
vor Ort zu kommen. In diesem Bei-
spiel wäre demnach ein Erzeuger-
preis von 144 bis 149 €/t abgesi-
chert worden.

FAZIT

Bei den dargestellten Modellen
gibt es Vor-, aber auch Nachtei-
le. Mit diesen Modellen können
Preise abgesichert werden. Die
Mindestpreismodelle bieten die
Möglichkeit, an möglichen
Preissteigerungen auch noch
teilhaben zu können. Für diese
Möglichkeit wird ein Preis ver-
langt, der von vielen Beteiligten
als zu hoch angesehen wird.
Nach Aussagen der Anbieter
dieser Modelle ist es vielen Er-
zeugern aber diesen Preis wert.
Für eine Teilmenge sollte durch-
aus so ein Modell mal genutzt
werden, um damit Erfahrungen
zu sammeln.

Bernd Irps
Landwirtschaftskammer
Tel.: 0 43 31-94 53-221
birps@lksh.de

Beratung rund um das Geld: Gründung einer §-51a-BewG-Gesellschaft aus steuerlicher Sicht

Die Viehhaltung optimieren

**Ein rasant ansteigender Struktur-
wandel in der Landwirtschaft
führt unter anderem auch zur Aus-
dehnung der Tierzahlen und Tier-
bestände. Um die landwirtschaft-
liche Produktion und damit Ein-
künfte aus Land- und Forstwirt-
schaft (Luf) sowie die Pauschalie-
rung beizubehalten, sind Betriebe
auf Flächen angewiesen. Der Ge-
setzgeber schreibt unter den oben
genannten Bedingungen einen
Flächennachweis vor. Durch das
Wachstum der Betriebe werden
heute mehr und mehr Kooperati-
onen geschlossen, um in vered-
lungsstarken Regionen nicht in
die gewerbliche Haltung zu rus-
schen.**

Um Vieheinheiten (VE) optimal zu
nutzen, kann es sinnvoll sein, Gesell-
schaften zwischen viehstarken und
viehschwachen Betrieben zu schlie-
ßen. § 51a BewG schafft diese Mög-
lichkeit in einer gemeinschaftlichen
Tierhaltung, ohne dass die Bewirt-
schaftung der landwirtschaftlichen
Nutzflächen durch die Gesellschaft
erfolgen muss.

Zweck der Vieheinheiten

Der Zweck der Vieheinheiten
liegt steuerlich in der Abgrenzung
zwischen der landwirtschaftlichen
und der gewerblichen Tierhaltung
und einer Förderung der bäuerli-
chen Veredlungswirtschaft. Die Vor-
teile für die landwirtschaftlichen
Tierhaltungen liegen zum einen in
der Umsatzsteuerpauschalierung,
des Weiteren ergeben sich Vereinfachungen und Wahlrechte der
Buchführungspflicht hinsichtlich
der Gewinnermittlung in der Land-
wirtschaft. Diesen Vorteilen steht
für die Tierhaltung ein Nachweis an
verfügbaren regelmäßig selbst be-
wirtschafteten Flächen gegenüber.
Sofern also Einkünfte aus Land- und
Forstwirtschaft im Sinne des § 13
EStG erwirtschaftet werden sollen,
ist Fläche nachzuweisen. Der Ge-
werbebetrieb ist grundsätzlich
nicht auf VE angewiesen. Damit
kann er flächenlose Tierhaltung be-
treiben. Er benötigt keine landwirt-
schaftliche Nutzfläche und damit
auch keinen Nachweis für eine Fut-
tererzeugungsmöglichkeit. Eine
Pauschalierung ist in dieser Form je-
doch ausgeschlossen.

Welche Gesellschaftsform?

Eine weitverbreitete und berech-
tigte Gesellschaftsform innerhalb
von Tierhaltungsgemeinschaften ist
die Kommanditgesellschaft (KG).
Vorteil der KG ist die Unterscheid-
ung zwischen haftenden Gesell-
schaftern (Komplementären) und
Kommanditisten, deren Haftung auf
ihre Einlage begrenzt ist. Haftender
Gesellschafter ist in der Regel der
verantwortliche Landwirt (Landwirt
= Betreiber = Vollhafter). Komman-
ditisten bringen Einlagen, zum Bei-
spiel Vieheinheiten, in die Gesell-
schaft ein (Vieheinheiten-Gesell-
schafter = Kommanditisten = Teil-
hafter). Weitere Gesellschaftsfor-
men wie stille Gesellschaften, aty-
pisch still, und Gesellschaften bür-
gerlichen Rechts (Gbr) können für
eine Tierhaltungskooperation ein-
gegangen werden. Die Gesellschaf-
terform der GmbH & Co. KG ist in
diesem Fall allerdings keine Alterna-
tive. Die GmbH & Co. KG stellt zwar,
wie die weiteren Gesellschaften
auch, eine Personengesellschaft dar,
sie erfüllt die nachstehenden pers-
önlichen Voraussetzungen aller-
dings nicht und scheidet damit aus.

Vorteil der Pauschalierung

Der größte Vorteil der Pauschalie-
rung für die Landwirtschaft liegt
bekanntlich in der Pauschalbesteue-
rung auf alle Veräußerungen des
landwirtschaftlichen Betriebes mit
derzeit 10,7 %-Punkten. Eine Ver-
rechnung der Umsatzsteuer mit
dem Finanzamt findet nicht statt.
Auch müssen im Vergleich zum Op-
tierenden keine monatlichen bezie-
hungsweise quartalsweisen Um-
satzsteuer-Voranmeldungen beim

ZINSBAROMETER

Stand 19. Dezember 2011
Die Zinsspannen am Kapital-
markt nehmen zu. Das Zinsbar-
ometer bietet lediglich erste
Anhaltspunkte zur aktuellen
Kapitalmarktsituation (ohne
Gewähr). Bei den gekennzeichneten
Zinssätzen können sich je
nach persönlicher Verhand-
lungssituation deutliche Ab-
weichungen ergeben.

Geldanlage	Zinsen %
Festgeld 10.000 €, 3 Monate ¹⁾	0,8 - 2,3
Bundesschatzbrief Typ A, 6 Jahre	0,95

Kredite	Zinsen % effektiv
Landwirtschaftliche Rentenbank ²⁾ (Sonderkreditprogramm)	
Maschinenfinanzierung	
6 Jahre Laufzeit, Zins 6 Jahre fest	2,31
langfristige Darlehen	
10 Jahre Laufzeit, Zins 5 Jahre fest	2,41
20 Jahre Laufzeit, Zins 10 Jahre fest	3,17

Baugeld-Topkonditionen ³⁾	Zinsspanne
Zins 10 Jahre fest	3,10 - 3,60
Zins 15 Jahre fest	3,40 - 4,20

1) Marktausschnitt (100 % Einlagensicherung)
2) Zinssatz Preisklasse A, Margenaufschlag 0,35 bis 2,85 %, je nach Bonität und Besiche-
rung (7 Preisklassen)
3) Quelle: www.capital.de (Spanne der Topkonditionen)

Finanzamt eingereicht werden. Der
Pauschalierende steht lediglich in
der Pflicht, dies durch eine Abgabe
des Jahresabschlusses mit einer Ein-
kommensteuererklärung zu erfül-
len. ➔

Tabelle 1: Vorteil Umsatzsteuer-Pauschalierung Schweinemast je
Mastschwein, ohne Gebäudekosten

	€/Tier	optierender Betrieb (netto)	pauschalierender Betrieb (brutto)
Summe Marktleistung	€/Tier	142,00 €	157,19 €
Vorkosten: Ferkel (7 % MwSt.)	€/Tier	-54,00 €	-57,78 €
Vorkosten: Futter (7 % MwSt.)	€/Tier	-62,00 €	-66,34 €
sonstige Vorkosten (19 % MwSt.)	€/Tier	-15,00 €	-17,85 €
Lohnkosten (ohne USt.)	€/Tier	-4,00 €	-4,00 €
Deckungsbeitrag	€/Tier	7,00 €	11,22 €
		Vorteil Pauschalierung	4,22 €