



Fachbereich Agrarwirtschaft und Lebensmittelwissenschaften  
Fachgebiet Agrarpolitik und Volkswirtschaftslehre

Prof. Dr. T. Fock

## **Bachelorarbeit**

URN: urn:nbn:de:gbv:519-thesis 2008 - 0135 - 9

# **„Verhaltensweisen von Landwirten im östlichen Mecklenburg–Vorpommern am Bodenmarkt“**

Malte Skau

Juni 2008

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis .....	4
Tabellenverzeichnis .....	4
Abkürzungsverzeichnis .....	5
1. Einleitung .....	6
2. Theorie des Bodenmarktes .....	8
2.1 Der Produktionsfaktor Boden.....	8
2.2 Grundlagen des Bodenmarktes.....	10
2.2.1 Angebot des Produktionsfaktors Boden .....	10
2.2.2 Nachfrage des Produktionsfaktors Boden .....	12
2.2.3 Preis des Produktionsfaktors Boden.....	13
2.3 Einflussfaktoren auf das Bodenangebot und die Bodennachfrage .....	14
2.3.1 Einzelbetriebliche bzw. sektorale Einflussfaktoren.....	14
2.3.2 Gesamtwirtschaftliche Einflussfaktoren.....	15
2.3.3 Institutionelle Einflussfaktoren .....	16
2.4 Die ökonomische Betrachtung des Produktionsfaktors Boden .....	16
3. Die Entwicklung des Bodenmarktes in Mecklenburg-Vorpommern .....	18
3.1 Agrarstruktur des Landes Mecklenburg-Vorpommern .....	18
3.2 Entwicklung des Bodenmarktes in der Vergangenheit.....	20
3.2.1 Die statistischen Erhebungen zum Kaufmarkt .....	22
3.2.2 Die statistischen Erhebungen zum Pachtmarkt .....	24
4. Entwicklungstendenzen am Bodenmarkt in Mecklenburg Vorpommern .....	29
4.1 Die Durchführung der Befragung.....	29
4.2 Die Auswertung des Fragebogens .....	30
4.2.1 Profil der befragten Betriebe .....	30
4.2.2 Die Verpächter der Referenzbetriebe .....	32
4.2.3 Die durchschnittlichen Pacht- und Kaufpreise .....	35
4.2.3.1 Der durchschnittliche Pachtpreis.....	35
4.2.3.2 Der durchschnittliche Kaufpreis.....	38
4.2.4 Das Verhalten der Referenzbetriebe am Bodenmarkt .....	41
4.2.5 Die ortsfremden Investoren .....	44
4.2.6 Die Bewertung und Bedeutung des Ausschreibungsverfahrens der BVVG .....	47
4.2.7 Kaufgründe der landwirtschaftlichen Betriebe.....	49

4.2.8 Die allgemeine Einschätzung zur Zukunft des Bodenmarktes.....	51
4.2.9 Die spezielle Einschätzung zur Zukunft des Bodenmarktes .....	54
5. Fazit .....	57
6. Literaturverzeichnis .....	60
7. Anhang .....	62
7.1 Fragebogen-Bodenmarkt .....	62
7.2 Ergebnisse des Fragebogens.....	67
7.2.1 Profil der befragten Betriebe .....	67
7.2.2 Anteile der Verpächter an den Referenzbetrieben.....	68
7.2.3 Verhalten am Bodenmarkt und die Kaufgründe für landwirtschaftliche Fläche.....	69
7.2.4 Absolute und relative Betrachtung der Kauf- und Pachtpreise .....	70
8. Eidesstattliche Erklärung.....	71

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1 Angebotskurve der landwirtschaftlichen Nutzfläche .....	11
Abbildung 2 Nachfrage- und Angebotskurve landwirtschaftlicher Nutzfläche .....	12
Abbildung 3 Betriebsgrößenveränderung seit 1991 in Mecklenburg-Vorpommern.....	18
Abbildung 4 Kaufwerte ohne Gebäude und Inventar und Hektar veräußerter Fläche seit 1991 in Mecklenburg-Vorpommern .....	22
Abbildung 5 Kaufwerte in Abhängigkeit von der Ertragsmesszahl seit 2000 in Mecklenburg-Vorpommern .....	23
Abbildung 6 Durchschnittliche Pachtentgelte in Mecklenburg-Vorpommern seit 1991 .....	25
Abbildung 7 Entgelte für Neupachten in 2005 der deutschen Bundesländer.....	27
Abbildung 8 Anteile der Verpächter an den Referenzbetrieben.....	32

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1 Verteilung der Referenzbetriebe nach Landkreisen .....	30
Tabelle 2 Ergebnisse Frage 10, Verhalten am Bodenmarkt in Bezug auf Flächenwachstum..	41
Tabelle 3 Aussagen der Referenzbetriebe zu Chancen und Risiken von Investoren .....	45
Tabelle 4 Frage 14, Bewertung der Wichtigkeit von Kaufgründen .....	49
Tabelle 5 Profil der befragten Betriebe .....	67
Tabelle 6 Anteile der Verpächter an den Referenzbetrieben.....	68
Tabelle 7 Verhalten am Bodenmarkt und die Kaufgründe für landwirtschaftliche Fläche.....	69
Tabelle 8 Absolute und relative Betrachtung der Kauf- und Pachtpreise .....	70

## Abkürzungsverzeichnis

LPG	Landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaft
BVVG	Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH
z. B.	zum Beispiel
DDR	Deutsche Demokratische Republik
d. h.	das heißt
i. d. R.	in der Regel
ca.	circa.
ggf.	gegebenenfalls
FdIN	Flächen der landwirtschaftlichen Nutzung
Abb.	Abbildung
EALG	Entschädigungs- und Ausgleichleistungsgesetz
ASE	Agrarstrukturerhebungen
LMS	Landwirtschaftsberatung Mecklenburg- Vorpommern/ Schleswig-Holstein
sog.	so genannte
max.	maximal
u. U.	unter Umständen
z. Z.	zurzeit
dt	Dezitonne
BP	Bodenpunkte
ha	Hektar
z. T.	zum Teil
Mio.	Millionen
FAO	Food and Agriculture Organization
UN	United Nations
dgl.	dergleichen
EMZ	Ertragsmesszahl
min.	minimal
BF	Betriebsfläche
GL	Grünland
AL	Ackerland

## 1. Einleitung

Der Produktionsfaktor Boden gehört neben dem Kapital und der Arbeit zu den volkswirtschaftlichen Produktionsfaktoren. Er ist die Grundlage jeglicher landwirtschaftlichen Produktion und hat in den letzten Jahren vermehrt an Bedeutung gewonnen. Ursache dessen ist zum einen die stetig ansteigende Nachfrage nach Nahrungsmitteln und Energie aufgrund der wachsenden Weltbevölkerung und des steigenden Wohlstandes vor allem in den Schwellenländern. Zum anderen lassen die immer weiter schrumpfenden Weltgetreidevorräte, die den niedrigsten Stand seit Jahren erreicht haben, den Kampf um den Boden an Dynamik gewinnen. Somit wird die limitierte Ressource der Boden für die Landwirtschaft und die Versorgung der Welt immer wichtiger und wertvoller.

Die Landwirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern hat einen Anteil am Bruttoinlandsprodukt von 2,7% (2006), und der Anteil der Beschäftigten in der Landwirtschaft liegt bei bis zu 10% in ländlichen Regionen. Mecklenburg Vorpommern hat mit 400.000 ha - und damit rund 30% - der gesamten landwirtschaftlich genutzten Fläche seit 1991 den größten Besitzerwechsel bei Boden in Deutschland gehabt.

In der Bundesrepublik Deutschland wurden (nach SIEGMUND) im Jahr 2005 in 36.500 Veräußerungsfällen ca. 120.000 ha Agrarland veräußert. Dieses entspricht einem Geldvolumen von ca. 900 Millionen Euro. Wird diese Summe um die Pachtentgelte für die 10,6 Millionen Hektar (Stand: 2005) Pachtland in Deutschland vervollständigt, so ergibt sich ein Gesamtvolumen, das in den deutschen Bodenmarkt geflossen ist, von ca. 2,9 Milliarden Euro. Soll diese Zahl in Bezug auf die landwirtschaftlichen Erlöse relativiert werden, so lässt sich der Aufwand für Landkauf und Pacht auf ca. 8% quantifizieren. Damit wird die Bedeutung dieser Thematik erkennbar und eine Auseinandersetzung mit dem Produktionsfaktor Boden verständlich.

Die Entwicklung des Bodenmarktes in Mecklenburg-Vorpommern ist im Vergleich zu anderen Regionen Deutschlands, vor allem in Westdeutschland, deutlich differenzierter zu betrachten. Guts- und Bauerndörfer prägten das Landschaftsbild bis zum Zweiten Weltkrieg. Anschließend wurde durch die Bodenreform und die folgende Kollektivierung der Landwirtschaft zu landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (LPG) der Bodenmarkt fast vollständig durch eine planwirtschaftliche Organisation abgelöst. Erst seit der deutschen Wiedervereinigung im Jahr 1990 entwickelte sich wieder ein landwirtschaftlicher Bodenmarkt, der durch Preis, Wettbewerb und Konkurrenz charakterisiert ist. Es blieben aber trotz der Wiedervereinigung einige Besonderheiten erhalten, die bis heute den Bodenmarkt in Mecklenburg-Vorpommern prägen und beeinflussen. Entscheidende Bedeutung hat dabei die Boden-

verwertungs- und -verwaltungsgesellschaft GmbH (BVVG), die als Nachfolgeinstitution der Treuhandgesellschaft den Verkauf der ehemals staatlichen, also während des Zweiten Weltkrieges enteigneten Flächen, organisiert. Diese Flächen haben in einigen Betrieben bis heute einen erheblichen Anteil. Des Weiteren beeinflussen kaufinteressierte Investoren, die Ackerland lediglich zur Kapitalanlage und nicht zur landwirtschaftlichen Produktion nutzen, agrarpolitische Entscheidungen der Europäischen Union und die Struktur der Landwirtschaft, den Bodenmarkt.

Diese Bachelorarbeit mit dem Titel: „Verhaltensweisen von Landwirten im östlichen Mecklenburg Vorpommern am Bodenmarkt“ setzt sich mit den verschiedensten Fakten des landwirtschaftlichen Bodenmarktes in Mecklenburg-Vorpommern auseinander. Zum einen wird die Theorie des Bodenmarktes verdeutlicht und das Kauf- und Preisverhalten seit 1991 in Mecklenburg-Vorpommern beschrieben und erörtert. Die zentrale Fragestellung dieser Bachelorarbeit ist aber, die Tendenz des Verhaltens landwirtschaftlicher Unternehmer am Bodenmarkt in Mecklenburg-Vorpommern anhand verschiedener Kriterien durch Befragungen von Betrieben abzuleiten. Dabei soll das Verhalten der Landwirte in der Vergangenheit und der Zukunft bezüglich des Pachtmarktes und auch des Kaufmarktes erarbeitet werden. Auch die Beziehung zu den statistischen Erhebungen soll beobachtet werden. Eine entscheidende Bedeutung hat dabei auch die Frage, ob sich durch die gestiegene Wertschöpfung, vor allem der Marktfruchtbetriebe seit dem Vegetationsjahr 2007, das Verhalten am Bodenmarkt verändert hat oder verändern wird.

## **2. Theorie des Bodenmarktes**

In dem folgenden Abschnitt sollen die theoretischen Grundlagen des Bodenmarktes näher betrachtet werden. Dabei werden die Angebots- und Nachfrageseite sowie der daraus resultierende Preis des Produktionsfaktors Boden besonders im Fokus der Betrachtungen liegen.

### **2.1 Der Produktionsfaktor Boden**

Die landwirtschaftliche Produktion beruht auf einer Kombination aller volks- und betriebswirtschaftlichen Produktionsfaktoren, die auf den so genannten Faktormärkten gehandelt werden. Die betriebswirtschaftlichen Produktionsfaktoren unterteilen sich in die dispositiven Faktoren, die sich auf die Unternehmensführung, wie z. B. die Planung, Kontrolle und Organisation eines Unternehmens beziehen, und die Elementarfaktoren, wie z. B. die Betriebsmittel, Werkstoffe und die auszuführende Arbeit. Der Boden, in der Volkswirtschaftslehre häufig auch als Natur oder Umwelt bezeichnet, gehört seit der Zeit um Adam Smith und David Ricardo neben dem Kapital und der Arbeit zu den klassischen volkswirtschaftlichen Produktionsfaktoren.

In der Landwirtschaft ist die Bedeutung des Produktionsfaktors Boden wesentlich größer als in der Industrie oder anderen Wirtschaftsbereichen. Der Boden ist mehr als nur ein Standort für diverse Wirtschaftsgebäude und Fabriken, er ist selbst ein elementarer Faktor der landwirtschaftlichen Produktion.

Die Besonderheit des Bodenmarktes kann durch die Eigenschaften des Bodens begründet werden. Der Boden ist im Vergleich zu den anderen Produktionsfaktoren durch Immobilität charakterisiert, d. h., dass Boden unbeweglich ist, nicht transportiert werden kann und so in seiner geografischen Lage fixiert ist. Landwirtschaftsbetriebe können ihren Standort demzufolge nicht in Abhängigkeit von Absatzmärkten, Arbeitskräften oder der Verkehrslage, wie es z. B. in den meisten anderen Wirtschaftsbereichen der Fall ist, wählen, sondern sie müssen in diesen Bereichen das Betriebsmanagement den jeweiligen Standortbedingungen anpassen. Des Weiteren bestimmt der Standort auch die klimatisch-biologischen Verhältnisse und den gesellschaftlichen Zugang zum Boden.

Ein weiteres Charakteristikum des Bodens ist seine Unvermehrbarkeit und Unzerstörbarkeit. Grundsätzlich gibt es auf der Erde keine quantitative Mehrung oder Minderung der landwirtschaftlichen Nutzflächen, lediglich eine Variation in der Qualität der Böden, was Differenzierungen bei den Nutzungsmöglichkeiten ergibt. Die einzigen Formen der Landgewinnung in den letzten Jahrhunderten waren das Eindeichen von Meeren, was den Gewinn an Marschland nach sich zog, das Abholzen von Wäldern und die Drainage von feuchten Feldern. Dieses ist



weltweit, technisch gesehen, allerdings nur in kleinem Umfang möglich und aus betriebswirtschaftlicher Sicht häufig unrentabel. Das Kriterium der Unzerstörbarkeit des Bodens ist jedoch zu relativieren. Durch unsachgemäße Bewirtschaftung können landwirtschaftliche Nutzflächen in ihren qualitativen Eigenschaften beschädigt werden. Beispielfür steht die Bodenerosion durch falsche Bodenbearbeitung, der Humusabbau durch fehlende organische Düngung und falsche Fruchtfolgeansätze sowie die Versalzung von Böden. Andererseits lassen sich durch sachgemäße Bewirtschaftung die Eigenschaften des Produktionsfaktors auch verbessern und erhalten.

Als vierter Punkt der Eigenschaften des Bodens kann dessen Unentbehrlichkeit erwähnt werden. Der Boden ist für die menschliche Lebensentfaltung, die meisten menschlichen Aktivitäten und als Produktionsfaktor für die Lebensmittelherstellung unentbehrlich. Diese vier Eigenschaften, bzw. Eigenheiten des Produktionsfaktors Boden beeinflussen maßgeblich dessen Markt.

Die Qualität des Bodens selbst lässt sich durch zahlreiche Kriterien beschreiben. Er unterscheidet sich in seiner Entstehung, seiner Zusammensetzung, also den Bodenarten und der Gründigkeit, in seiner Entwicklung und in der Form und Hangneigung, in der er sich in Schlagform präsentiert. Die klimatischen Verhältnisse, denen ein Boden oder ein Feld unterliegt, beeinflussen auf der einen Seite die Entwicklung des Bodens und auf der anderen Seite die Ertragsfähigkeit des Bodens. Entscheidende Parameter für die landwirtschaftliche Produktion sind dabei die Länge der Vegetationsperiode, die durchschnittlichen Temperaturen, Minimal- und Maximalwerte, sowie die jährliche Niederschlagsmenge und Niederschlagsverteilung. Die Ertragsfähigkeit des Bodens variiert durch die unterschiedlichen Klimaverhältnisse und ihre Kombination sehr stark, zum Teil auch in enger räumlicher Nähe.

Die Schlussfolgerung ist, dass nicht nur der Boden selbst, sondern auch das Klima die Produktionsrichtung des jeweiligen Bodens bestimmt. Die Anforderungen der einzelnen Kulturen und Früchte an das Klima und die Bodenbeschaffenheit müssen gegeneinander abgewogen werden, um die maximale Effizienz in den Produktionsverfahren zu erreichen.

Zusätzlich ist zu sagen, dass der Boden selbst nicht zwangsläufig für das Produktionspotenzial und die Deckungsbeiträge eines Betriebes entscheidend ist, sondern dass Faktoren wie Größe des Betriebes, Struktur und Größe der bewirtschafteten Flächen ebenso von Wichtigkeit sind. Diese beeinflussen wiederum die Verfahrenskosten und haben damit eine entscheidende Gewichtung bezüglich des Produktionspotenzials und der Deckungsbeiträge der Betriebe.

## **2.2 Grundlagen des Bodenmarktes**

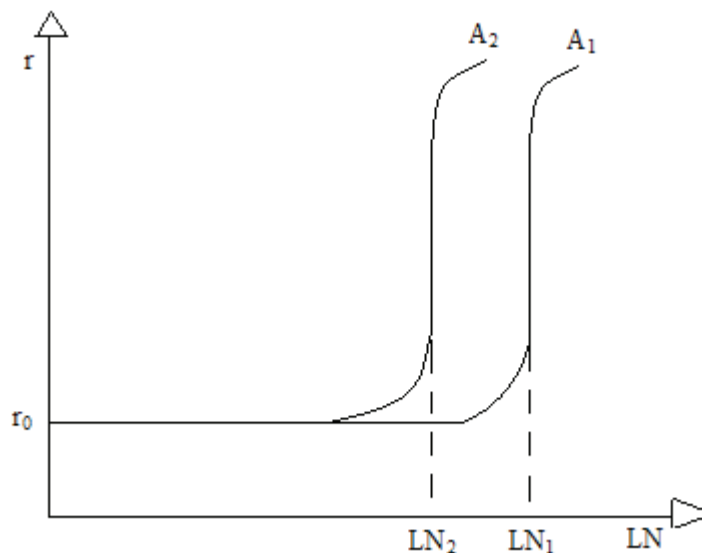
In dem Bereich der landwirtschaftlich genutzten Flächen existieren starke qualitative Unterschiede. Parameter der Unterscheidung sind z. B. die innere und äußere Verkehrslage, die natürlichen Standortverhältnisse und die Variation in den Nutzungsmöglichkeiten der einzelnen Flächen. Demzufolge muss der landwirtschaftliche Bodenmarkt regional stark differenziert betrachtet werden und kann nicht als vollkommener Markt des gesamten Agrarsektors eines Landes gesehen werden. Ein vollkommener Markt würde im Fall von homogenen Gütern, einer großen Zahl von Anbietern und Nachfragern, keinen zeitlichen, räumlichen und sachlichen Präferenzen der Anbieter und Nachfrager, völliger Markttransparenz, bei einem Punktmarkt, also bei einem raum- und distanzlosen Markt und beim Handeln der Marktteilnehmer nach dem Rationalprinzip vorliegen. Sind - wie beim Bodenmarkt - ein Kriterium oder mehrere Kriterien des vollkommenen Marktes in der Realität nicht erfüllt, so liegt ein unvollkommener, nicht idealer Markt vor.

### **2.2.1 Angebot des Produktionsfaktors Boden**

Die typischen Anbieter des Produktionsfaktors Boden lassen sich in drei Kategorien einteilen. Zum einen sind es die privaten Nicht-Landwirte und zum anderen die aktiven Landwirte sowie die öffentlichen Körperschaften. Die privaten Nicht-Landwirte sind häufig Erben landwirtschaftlicher Flächen oder Empfänger von Bodenreformland nach dem Zweiten Weltkrieg, das nach der deutschen Wiedervereinigung erneut auf diese übertragen wurde. Bei dieser Kategorie kann aufgrund von privaten, familiären und sonstigen Motiven nicht unbedingt von „normalem“ Angebotsverhalten ausgegangen werden, sondern eher von einem weniger preiselastischen Angebot. Des Weiteren sind die aktiven Landwirte nur in Ausnahmefällen als Anbieter am Bodenmarkt tätig. Diese Fälle könnten Liquiditätsprobleme sein, Flächenhandel mit dem Ziel einer besseren Betriebseinheit, Betriebsaufgabe oder die Veräußerung von Flächen, die keiner landwirtschaftlichen Nutzung, beispielsweise Bauland, unterliegen, wodurch sich höhere Preise erzielen lassen. Als dritte Kategorie sind die öffentlichen Körperschaften wie BVVG und Landesgesellschaften zu erwähnen. Die BVVG, die den ehemaligen Staatsbesitz der früheren Deutschen Demokratischen Republik (DDR) verwaltet, hat eine hervorzuhebende Bedeutung auf dem Bodenmarkt in den neuen Bundesländern. Die Bodenpolitik dieser staatlichen Institution weist zahlreiche Besonderheiten auf, auf die hier noch nicht weiter eingegangen werden soll.

Die Angebotsfunktion des Produktionsfaktors Boden (Abbildung 1) ist heute fast anelastisch in Hinsicht auf die erzielbare Bodenrente. Dieses Phänomen gilt erst seit der Kultivierung

aller landwirtschaftlich nutzbaren Flächen in einem bestimmten Gebiet, da vorher, z. B. im Mittelalter, durch technischen Fortschritt und steigende Bevölkerungszahlen die landwirtschaftliche Nutzfläche permanent gesteigert werden konnte, und so das Angebot elastisch war.



**Abbildung 1 Angebotskurve der landwirtschaftlichen Nutzfläche**

Quelle: nach Henrichsmeyer, Witzke S. 362

Der vorliegenden Grafik ist die beschriebene Anelastizität des Angebots zu entnehmen. Bei der Angebotskurve  $A_1$  ist über einen weiten Bereich, unabhängig von der Bodenrente, das Angebot der landwirtschaftlichen Nutzfläche mit  $LN_1$  konstant. Erst bei sehr hohen Bodenrenten kann das Angebot zusätzlich gesteigert werden, etwa durch Meliorationsmaßnahmen in Feuchtgebieten oder Rekultivierung von Grenzstandorten. Dieses ist jedoch nur in einem limitierten Maß möglich. Der umgekehrte Fall liegt bei sehr niedrigen Bodenrenten  $r_0$  vor, dort können alternative Nutzungsmöglichkeiten, wie z. B. Aufforstung und subventionierte Flächenstilllegungen wettbewerbsfähiger sein als die landwirtschaftliche Produktion selbst.

Die Krümmungen der Angebotsfunktion werden durch die Opportunitätskosten, also die Kosten für den entgangenen Nutzen bei nicht landwirtschaftlicher Erzeugung, bestimmt. D. h., dass eine Umwandlung der Nutzung in Abhängigkeit von der Rente der alternativen Bodennutzung erfolgt. In den nächsten Jahrzehnten ist eine Verschiebung der Angebotsfunktion  $A_1$  in Richtung  $A_2$  zu erwarten. Ursache dessen ist die weitere Verknappung des Bodens aufgrund nichtlandwirtschaftlicher Nutzungen, wie bei Bauland oder Gewerbegebieten.

### 2.2.2 Nachfrage des Produktionsfaktors Boden

Die typischen Nachfrager nach landwirtschaftlicher Nutzfläche unterscheiden sich in ihren Zielstellungen. Zunächst gibt es den wachstumswilligen Landwirt, der Boden kauft, um dadurch zu expandieren und die economies of scale, also die Betriebsgrößeneffekte, nutzen zu können. Dadurch kann er Kosten senken und so wettbewerbsfähiger produzieren. Im Gegensatz dazu steht der Nicht-Landwirt, der Boden als Kapitalanlage nachfragt. Dieser beabsichtigt mit dem Bodenkauf und der i. d. R. anschließenden Verpachtung an ortsansässige Landwirte, eine möglichst hohe Rendite in Form eines Pachtzinses zu erhalten. Des Weiteren spekuliert der Nicht-Landwirt auch auf eine Wertsteigerung des Bodens sowie eine durch die Kapitalanlage erworbene Resistenz gegenüber inflationären Tendenzen.

Zu den soeben genannten Nachfragern kommen noch der Staat bzw. das Land, die häufig Flächenerwerb für Umwidmungszwecke durchführen, hinzu. In diesem Zusammenhang steht beispielsweise der Kauf für den Natur- und Landschaftsschutz und auch für den Boden- und Wasserschutz.

Die Nachfragefunktion des Produktionsfaktors Boden (Abbildung 2) verläuft in Abhängigkeit von der Bodenrente. Je höher die Bodenrente ist, desto stärker ist die Nachfrage nach landwirtschaftlicher Nutzfläche und umgekehrt.

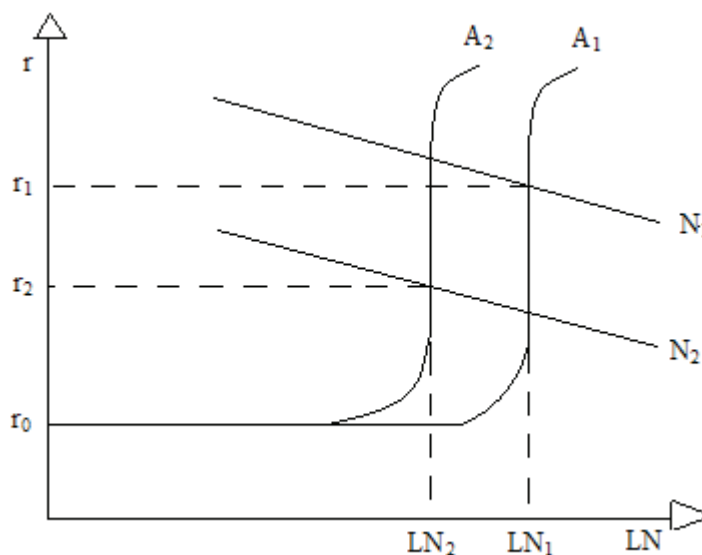


Abbildung 2 Nachfrage- und Angebotskurve landwirtschaftlicher Nutzfläche

Quelle: nach Henrichsmeyer, Witzke S. 362

Die vorliegende Abbildung ist im Vergleich zur Abbildung 1 um die beiden Nachfragefunktionen  $N_1$  und  $N_2$  ergänzt worden. Dadurch können neue Rückschlüsse bezüglich des Diagramms gezogen werden. Durch das Einzeichnen der Nachfragefunktion  $N_1$  entsteht ein

Schnittpunkt zwischen dieser und der Angebotsfunktion  $A_1$ . Dieser Schnittpunkt wird in der Marktlehre als Marktpreis oder Gleichgewichtspreis bezeichnet, bei dem Angebot und Nachfrage unter der ceteris-paribus-Klausel, also sonst gleichen Umständen, gleich groß sind. Bezogen auf die vorliegende Abbildung handelt es sich bei dem Gleichgewichtspreis um die Bodenrente  $r_1$ .

Die Nachfragefunktion verschiebt sich in Abhängigkeit von verschiedenen Parametern, wobei nach HENRICHSMEYER, WITZKE die relativen Änderungen der Produktivität und der Erzeugerpreise entscheidend sind. Die Produktivität, also das Verhältnis von Input zu Output, wird in der Landwirtschaft generell durch technischen Fortschritt oder besseres Know-how erzielt. Eine Verschiebung der Nachfragefunktion von  $N_1$  zu  $N_2$ , also eine Verringerung der Nachfrage, tritt ein, wenn die Steigerung der Produktivität geringer ausfällt als die Senkung der Agrarpreise. Ist hingegen die Steigerung der Produktivität größer als die Senkung der Agrarpreise, so erhöht sich die Bodennachfrage von  $N_2$  zu  $N_1$  ebenso wie die Bodenrente des Produktionsfaktors.

### **2.2.3 Preis des Produktionsfaktors Boden**

Der Preis des Produktionsfaktors Boden wird in der Ökonomie als Grundrente bezeichnet. Zur genaueren Spezialisierung in die Grundrententheorie muss erst einmal eine Begriffsdefinition erfolgen. Der Begriff Rente, in der Finanzmathematik auch Annuität genannt, ist eine regelmäßig wiederkehrende Zahlung oder ein regelmäßiges Einkommen, was nicht auf einer Arbeitsleistung, sondern auf der Bereitstellung von Produktionsfaktoren, wie Boden und Kapital, beruht. Bei der Verpachtung von Boden handelt es sich um den Pachtzins und bei der Bereitstellung von Kapital um den Zins.

Die Grundrententheorie, die sich mit der Rententhematik auseinandersetzt, wird in unterschiedlichen Ansätzen beschrieben. VAHLENS großes Wirtschaftslexikon (VAHLEN in WACHTER) definiert die Rententheorie als „Theorie zur Erklärung der Entlohnung vollkommen unelastisch angebotener Produktionsfaktoren“. David Ricardo, ein Schüler Adam Smiths, beschrieb im Jahr 1817 die Grundrente, die er als Differentialrente charakterisierte. Er definierte sie als „Rent is that portion of the produce of the earth, which is paid to the landlord for the use of the original and indestructible powers of the soil“, anders sagte er, dass die Grundrente die Vergütung für die Benutzung der unzerstörbaren Kräfte der Natur sei.

Bei der Theorie der Differentialrente haben nur die besseren Böden eine positive Rente, hingegen sind Böden, die eine schlechtere Qualität aufweisen, also die so genannten Grenzstandorte, häufig ohne positive Rente. Damit lassen sich die unterschiedlichen Bodenrenten auf

unterschiedlichen Standorten durch Kosten- sowie Nutzensvorteile begründen. Diese Vorteile liegen zum einen in unterschiedlichen natürlichen Standortbedingungen, wie z. B. in unterschiedlichen Bodenfruchtbarkeiten und differenzierten Bewirtschaftungseignungen. David Ricardo betitelte diese Form der Rente als Qualitätsrente.

Zum anderen sind die Ursachen für unterschiedlich hohe Bodenrenten in den unterschiedlichen geographischen Lagen zu sehen. Johann Heinrich von Thünen, auch ein Schüler Smiths, griff dieses als elementaren Grund für die unterschiedlichen Renten auf und definierte so die Lagerrente. Diese beinhaltet, dass die Nähe zum städtischen Absatzmarkt die Höhe der Lagerrente bestimmt.

## **2.3 Einflussfaktoren auf das Bodenangebot und die Bodennachfrage**

Die Einflussfaktoren, die auf den Bodenmarkt wirken, sind vielfältig und müssen zum besseren Verständnis systematisiert werden. Nach KLARE, K. und PETERS, W. in WINTER, H. unterteilen sich die Einflussfaktoren in einzelbetriebliche bzw. sektorale, gesamtwirtschaftliche und institutionelle Faktoren. Im Folgenden soll nun dargestellt werden, wie die einzelnen Faktoren das Bodenangebot oder die Bodennachfrage verändern können und mit welcher Gewichtung sie den Bodenmarkt beeinflussen. Zunächst ist jedoch zu sagen, dass auch die unterschiedlichen Motive für den Bodenkauf zu den grundlegenden Einflussfaktoren am Bodenmarkt gehören. Da gibt es einmal das Motiv der Kapitalanlage, was unter 2.2.2 schon beschrieben wurde. Daneben steht das Motiv der Option, d. h., dass der Bodenkauf auch das Sicherheitsbedürfnis befriedigen kann. Dabei ist es irrelevant, ob der Boden vom Besitzer selbst bewirtschaftet oder verpachtet wird.

### **2.3.1 Einzelbetriebliche bzw. sektorale Einflussfaktoren**

Dieses sind Faktoren, die Angebot und Nachfrage des gesamten Sektors ebenso wie die des einzelnen Betriebes beeinflussen.

Zu ihnen gehören die Markt- und die Faktorpreise, die durch ihr Verhältnis bei der landwirtschaftlichen Produktion den Gewinn des Betriebes maßgeblich beeinflussen. Diese Preisrelationen beherrschen damit also die Nachfrage nach und das Angebot an Boden. Bei einem sehr hohen Gewinn des Betriebes aus Boden, beispielsweise aufgrund gestiegener Marktpreise, steigt auch die Nachfrage des Betriebes nach diesem. Wird vollkommen rationales Verhalten der Marktteilnehmer, also das Ziel der Gewinnmaximierung, in jeder Situation vorausgesetzt, so hat der Bodenbesitzer das Ziel, einen Preis über seinem subjektiv festgelegten Wert für

Boden zu erzielen. Die Wahrscheinlichkeit dieses Szenarios steigt mit steigender Wertschöpfung der Bodennachfrager an, was dann zu Kauffällen führt.

Als zweiter zählt der technische Fortschritt zu den sektoralen Einflussfaktoren. Dieser, der die Produktivitätssteigerung der Produktion widerspiegelt, kann die Nachfrage nach Boden steigern, sollte er zu höheren Erträgen bei gleich bleibendem Faktoreinsatz führen.

Weiterhin beeinflussen auch die innerbetrieblichen Aufstockungsmöglichkeiten den Bodenmarkt. Damit sind beispielsweise Investitionen in die vorhandene oder eine neu zu gründende Viehhaltung, also Veredelung, gemeint. Dieses findet besonders in Regionen, in denen der Faktor Boden sehr knapp und teuer ist, Anwendung. Ziel in diesen Fällen ist es, rentable Einkommensalternativen zu suchen, da eine Flächenausdehnung nur schwer möglich ist und eine enorme Liquiditäts- und auch Rentabilitätsbelastung nach sich zieht.

### **2.3.2 Gesamtwirtschaftliche Einflussfaktoren**

Die gesamtwirtschaftlichen Einflussfaktoren haben neben dem Einfluss auf den Bodenmarkt auch eine Einwirkung auf den Strukturwandel in der Landwirtschaft. Nach WINTER, H. stehen hier zunächst die Bevölkerungsdichte und das Wachstum an erster Stelle. Grundsätzlich lassen sich damit zwei Ableitungen treffen. Zum einen hat eine steigende Bevölkerung eine steigende Nachfragekurve nach Lebensmitteln zur Folge, was den Bedarf an landwirtschaftlichem Boden wiederum erhöht. Zum anderen ist eine steigende Einwohnerzahl im ländlichen Raum häufig eine Konsequenz aus der Ansiedlung überdurchschnittlich vieler Wirtschaftsunternehmen, die i. d. R. auch eine zusätzliche Nachfrage nach außerlandwirtschaftlich genutztem Boden generieren.

Als Zweites kann die allgemeine Konjunkturlage und das Wirtschaftswachstum als Faktor betrachtet werden. Damit wird der Bodenmarkt nur indirekt beeinflusst, denn diese Fakten schaffen zunächst nur steigende oder sinkende außerlandwirtschaftliche Beschäftigungsmöglichkeiten ebenso wie Einkommensmöglichkeiten. Bei einem Aufschwung, also sich erhöhenden Einkommens- und Beschäftigungsmöglichkeiten in der Wirtschaft, steigen auch in der Landwirtschaft die Einkommensforderungen aufgrund des Ziels, ein paritätisches Einkommen zu erreichen. Ist ein - wie im Punkt 2.3.1 beschriebenes - innerbetriebliches Wachstum ausgeschlossen, so müssen die landwirtschaftlichen Betriebe durch Kauf, Pacht oder Kooperationen versuchen, ihre Nachfrage nach dem Produktionsfaktor Boden auszuweiten, um eine Einkommensparität zu erzielen.

Ein weiterer Faktor, der einen Aufschwung im Bereich Bodenmarkt initiieren kann, ist, dass die außerlandwirtschaftlichen Beschäftigungsmöglichkeiten gegenüber den landwirtschaftli-

chen Beschäftigungsmöglichkeiten an Attraktivität gewinnen und so eine Abwanderung von Arbeitskräften in den industriellen Sektor zu erwarten ist. Dieses kann dann zu einer verringerten Nachfrage bei gleichzeitigem Anstieg des Angebots von Boden führen.

Die letzten der gesamtwirtschaftlichen Einflussfaktoren sind die Inflation und die Bodenpreissteigerung. Solange die Preissteigerungsrate größer als die Inflationsrate ist, hat der Boden eine Inflationssicherheit. Da Preissteigerungen allerdings nur Spekulationen sind und nur anhand von Erfahrungen der Vergangenheit bewertet werden können, ist dieses nur Vertrauen in den Boden, aber keine Sicherheit. Damit hat der Boden in weiten Bereichen ähnliche Aufgaben, wie z. B. Edelmetalle und Kunstwerke, denn sie sichern in wirtschaftlich unsicheren Zeiten Vermögen.

### **2.3.3 Institutionelle Einflussfaktoren**

Bei den institutionellen Einflussfaktoren sind alle rechtlichen Regelungen, die von der legislativen Gewalt verfasst werden, vertreten. Dazu gehört die planwirtschaftliche bzw. planungsrechtliche Hoheit des Staates, die Nutzung der einzelnen Flächen zu regeln. So können beispielsweise einige Flächen als Baugebiete ausgewiesen werden, was die Liquiditäten der Flächenbesitzer stark anwachsen lassen kann. I. d. R. ist bei diesem Phänomen eine Reinvestition des im Zuge des Baulandverkaufs erhaltenen Kapitals selbstverständlich, um dadurch zum einen steuerliche Vorteile genießen zu können, und zum anderen die Betriebsgröße wieder herzustellen. In diesem Zusammenhang lässt sich auch der Einfluss der Planungshoheit auf den Bodenmarkt erklären.

Weiterhin hat das Erbrecht eine hervorzuhebende Bedeutung für den Bodenmarkt. In der Landwirtschaft existieren vom Grundsatz her zwei Erbformen. Auf der einen Seite die Realteilung, bei der jeder Erbe gleichmäßig berücksichtigt wird, und auf der anderen Seite steht das Erben im Rahmen der Höfeordnung, bei der das älteste hofesfähige Kind den gesamten Betrieb erbt. Bei der zweiten Form wird der Betrieb in den meisten Fällen fortgeführt, während es bei der ersten Form häufig aufgrund außerlandwirtschaftlicher Tätigkeiten zu Vermögensumschichtungen kommt, was dann ein Angebot an Boden zur Folge hat. Die Erbformen variieren in Deutschland nach den einzelnen Bundesländern.

## **2.4 Die ökonomische Betrachtung des Produktionsfaktors Boden**

Grundsätzlich ist die entscheidende Frage, die sich landwirtschaftliche Betriebe bezüglich der Bodennutzung stellen, wie dieser an den Betrieb gebunden werden soll. Die Optionen sind Pachtung oder Kauf, soweit beide Möglichkeiten von der Angebotsseite vorhanden sind. Im



Folgenden sollen die Kosten der Bodennutzung einmal genauer betrachtet werden. Umgangssprachlich wird häufig von der Pacht und dem Kaufpreis als Kosten für die Bodennutzung gesprochen, genau genommen - und betriebswirtschaftlich richtig - müssen aber der Kaufpreis und die jährlichen Kosten des Bodens differenziert voneinander betrachtet werden.

Bei der Bodenpacht fällt die Pachtzahlung als jährlicher Kostenpunkt an. Wird der Boden hingegen gekauft, so müssen zur Vergleichbarkeit auch jährliche Kosten ermittelt werden. Dazu werden auf die Höhe des Kaufpreises Zinsen mit einem repräsentativen Zinssatz für Sollzinsen berechnet. Wird der Boden dagegen mit Eigenkapital finanziert, so muss der Habenzinssatz für die weiteren Berechnungen verwendet werden. Die Laufzeit dieses fiktiven Kredites ist beim Bodenkauf unendlich, da sich der Boden nicht verbraucht, also nicht zerstörbar ist, deswegen findet die Tilgung auch keine Berücksichtigung in dieser Kalkulation. Diese jährlichen Zinslasten werden als Kosten für den Boden gesehen und können mit der Pachthöhe verglichen werden.

Die allgemein anzuwendende Formel lautet:

$$a = A_0 * p$$

Dabei sind:    **a**        – jährlich zu zahlende Annuität  
                  **A<sub>0</sub>**        – Anschaffungspreis des Bodens  
                  **p**            – Zinsen in Prozent

Die hier ermittelte jährliche Annuität wird als Kosten für den Boden beim Kauf gesehen. Festzustellen ist, dass diese Kosten zum größten Teil von der Zinshöhe abhängig sind und dass das folglich auch der entscheidende Parameter bezüglich der Frage der Vorzüglichkeit von Kaufen oder Pachten ist. Bei einem durchschnittlichen Kaufpreis von 4618 €, wie er in Mecklenburg-Vorpommern im Jahr 2006 für Flächen der landwirtschaftlichen Nutzung (ohne Gebäude und Inventar) üblich gewesen ist, fallen bei einem Zinssatz von 5% jährliche Kosten in Höhe von 230,90 € an. Diese Summe muss zur Entscheidungsfindung mit dem durchschnittlichen Pachtpreis verglichen werden. Ist der Pachtpreis höher als 230,90 €, so muss der Boden gekauft werden, ansonsten ist eine Pachtung rentabler und kostengünstiger.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass das Kaufen bei niedrigen Zinssätzen und das Pachten bei sehr hohen Zinssätzen die günstigsten Alternativen sind. Wobei die unter 2.3 beschriebenen Kaufmotive nicht außer Acht gelassen werden dürfen.

### 3. Die Entwicklung des Bodenmarktes in Mecklenburg-Vorpommern

Im folgenden Abschnitt soll auf die Entwicklung des Bodenmarktes in Mecklenburg Vorpommern in der Vergangenheit eingegangen werden. Dabei wird zunächst die Struktur der Landwirtschaft in Mecklenburg Vorpommern verdeutlicht, um diese als Basis für die Entwicklung zu betrachten. Weiterhin wird der Bodenmarkt dann in Bezug auf die Kauf- und Pachtpreise sowie den Umfang der gehandelten Fläche untersucht.

#### 3.1 Agrarstruktur des Landes Mecklenburg-Vorpommern

Das Bundesland Mecklenburg-Vorpommern hat eine landwirtschaftlich genutzte Fläche von ca. 1,35 Millionen Hektar, was rund 8% der gesamten landwirtschaftlichen Fläche Deutschlands darstellt. Diese teilt sich auf in Ackerland und Grünland im Verhältnis 80:20, d. h., dass 80% der landwirtschaftlich genutzten Flächen als Ackerland genutzt werden und 20% als Grünland. Diese Flächen werden von rund 5100 Betrieben bewirtschaftet, wovon ca. 2900 Nebenerwerbsbetriebe sind.

Entscheidende Bedeutung im Zusammenhang mit den Tendenzen am Bodenmarkt hat auch die Veränderung der Betriebsgrößenstruktur. Diese soll im Folgenden (Abbildung 3) einmal grafisch erläutert werden.

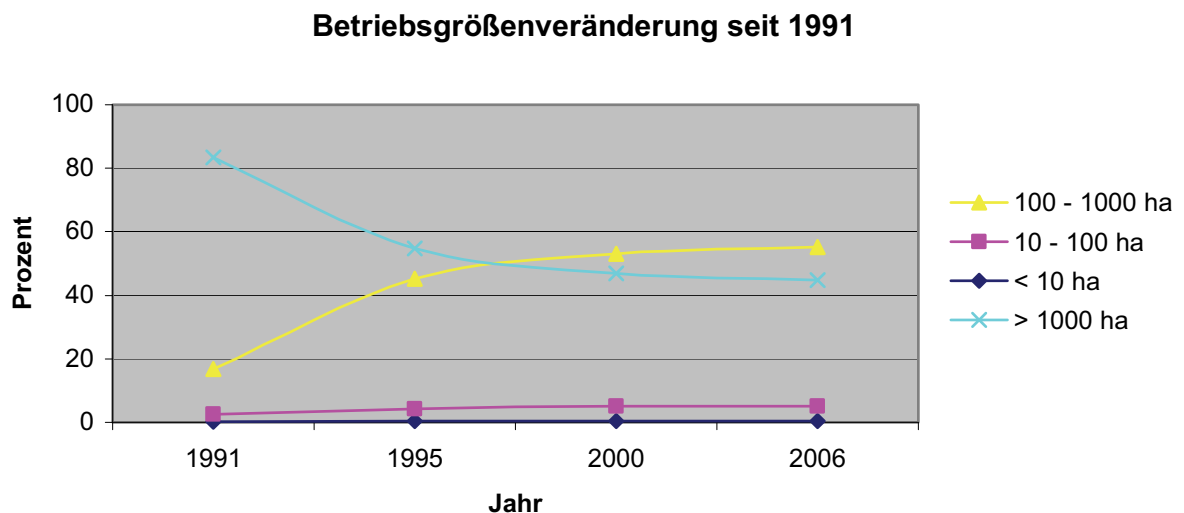


Abbildung 3 Betriebsgrößenveränderung seit 1991 in Mecklenburg-Vorpommern

Quelle: Eigene Darstellung, Daten vom statistischen Landesamt Mecklenburg-Vorpommern; Zugriff: April 2008

Anhand dieser Grafik sind die prozentualen Anteile der aufgeführten Betriebsgrößenklassen in Mecklenburg-Vorpommern und ihre Veränderungen seit 1991 zu erkennen. Von Wichtigkeit sind dabei die oberen Klassen der Betriebsgrößen, da es sich hierbei vorrangig um Haupterwerbsbetriebe handelt. Seit 1991 hat sich der Anteil der Betriebe mit Betriebsgrößen von mehr als 1000 ha stetig verringert. 1991 waren es mehr als 80% der Betriebe, heute sind es weniger als 50% der Betriebe. Im Gegensatz dazu hat sich die Anzahl der Betriebe mit Betriebsgrößen von 100 – 1000 ha ständig erhöht, von 1991 mit weniger als 20% auf heute mit über 50%. Die unteren Betriebsgrößenklassen, also mit weniger als 100 ha, sind seit 1991 nahezu konstant geblieben.

Aus diesen Aussagen lässt sich Folgendes schlussfolgern: Die Tendenz in Bezug auf die Betriebsgrößenstruktur geht in die Klasse der Betriebe mit 100 – 1000 ha zu Lasten der Betriebe mit mehr als 1000 ha. Da sich die größten Variationen bis 1995 ereignet haben, kann davon ausgegangen werden, dass eine Ursache für die Umstrukturierung der Landwirtschaft in der deutschen Wiedervereinigung im Jahr 1990 gesehen werden kann. Damals wurden die LPGs durch Liquidationen aufgelöst, und die Flächen z. T. an Alteigentümer und die so genannten Wiedereinrichter verteilt. Das führte generell zum Flächenverlust der neuen LPG-Nachfolgebetriebe zugunsten anderer Betriebe mit Betriebsgrößen im Umfang von 100 – 1000 ha.

Weiterhin muss ergänzt werden, dass auch noch seit dem Jahr 2000 die Betriebe kleiner 1000 ha zu Lasten der Betriebe größer 1000 ha mit rund 2% gewachsen sind. Entscheidend können dabei Liquiditätsprobleme der LPG-Nachfolgebetriebe aufgrund von diversen Altschulden sein oder aber eine aggressivere Landpolitik der „kleineren“ Betriebe.

Das arithmetische Mittel der Haupterwerbsbetriebe in Mecklenburg-Vorpommern bezüglich der Betriebsgröße betrug im Jahr 2007 239 ha, was damit aus gesamtdeutscher Sicht die größten Betriebe darstellt. Der Anteil der Pachtflächen betrug 2005 rund 74%, was im Vergleich zum Bundesdurchschnitt mit 62% eher hoch einzustufen war, aber unter den fünf neuen Bundesländern den niedrigsten Wert darstellte. Diese Kennziffer hat auch einen Einfluss auf die Aktionen am Bodenmarkt, da ein hoher Pachtflächenanteil immer ein erhebliches Verkaufspotenzial bietet. In den letzten Jahren hat sich der Anteil der Eigentumsflächen der Betriebe in Mecklenburg-Vorpommern stetig erhöht. Dieser konnte von 1995 mit 10,2% auf 27,4% im Jahr 2007 gesteigert werden. Der Trend, dass Betriebe die gepachtete Fläche kaufen, ist seit der Wiedervereinigung zu erkennen, was im starken Gegensatz zum Verhalten der westdeutschen Betrieben steht. Dort stieg der Anteil der Pachtflächen seit 1985, als er 34% betrug auf 53,3% im Jahr 2005 an. Gründe dafür sind vor allem im landwirtschaftlichen Strukturwandel

zu suchen, dass heißt, dass Betriebe ohne Hofnachfolger ihre Flächen verpachten oder ggf. in Kooperation bewirtschaften lassen, was den Anteil an gepachteter Fläche für die Betriebe erhöht.

In der Landwirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern arbeiten z. Z. rund 22.000 Arbeitskräfte. Verglichen mit 1991 ist der Bestand an Arbeitskräften um ca. 300% gesunken, was v. a. auf Rationalisierungsmaßnahmen, ein verändertes Gesellschaftssystem und auf eine Reduzierung der Viehhaltung um 20 – 30% zurückzuführen ist. Prozentual ausgedrückt arbeiten in der Landwirtschaft somit ca. 3% der Erwerbstätigen, was lokal, in stark landwirtschaftlich geprägten Regionen, auch bis zu 10% sein kann.

### **3.2 Entwicklung des Bodenmarktes in der Vergangenheit**

Im folgenden Abschnitt wird nun die Entwicklung des Bodenmarktes in Mecklenburg-Vorpommern seit 1991 dargestellt. Die Menge der verkauften Flächen und die Preisentwicklungen auf dem Kauf- und Pachtmarkt werden dabei näher betrachtet. Die verwendeten Daten und Zahlen bezüglich der Kaufwerte stammen ausschließlich vom statistischen Landesamt Mecklenburg Vorpommern in Schwerin.

Zum besseren Verständnis der folgenden Ausführungen werden einige Begrifflichkeiten und methodische Hinweise im Vorfeld erläutert.

Die formale Grundlage für die Informationen über die Kaufwerte der landwirtschaftlichen Grundstücke bilden die Auskünfte der beurkundenden Stellen, also i. d. R. der Notare. Danach werden die durchschnittlichen Kaufwerte der landwirtschaftlichen Grundstücke nach bundeseinheitlichen Merkmalen erfasst und systematisiert.

In dieser Bachelorarbeit beziehen sich die Kaufwerte immer auf die veräußerten Flächen ohne Gebäude und ohne Inventar. Darin sind Stückländereien, Abverkäufe von landwirtschaftlichen Betrieben und die Veräußerungsfälle, bei denen neben den landwirtschaftlichen Flächen auch Inventar mitveräußert wurde, enthalten.

Allgemein wird in statistischen Berichten immer von der Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung (FdIN) gesprochen. Diese umfasst diejenigen Flächen, die nach den Rechtsvorschriften für die Einheitsbewertung zur landwirtschaftlichen Nutzung gehören und einer Pauschalbewertung unterliegen. Im Wesentlichen handelt es sich also um Acker- und Grünland.

Die errechneten durchschnittlichen Kaufwerte je ha FdIN ergeben sich aus dem Quotienten der Summe der Kaufwerte und der Summe der gekauften Fläche. Dabei handelt es sich um einen gewogenen Mittelwert. Die Kaufwerte umfassen neben dem gezahlten Geldbetrag auch

den in Euro ausgedrückten Wert aller vom Käufer zugunsten des Veräußerers vertraglich aufzubringenden grundstücksbezogenen Leistungen (Restwert von übernommenen, noch nicht getilgten Hypotheken und Wert eines etwaigen Tauschgrundstücks). Bei wiederkehrenden Leistungen (Renten, Altenteil, Wohnungsrecht und dgl.) ist deren Kapitalwert, bei übernommenen Lastenausgleichsabgaben, deren Zeitwert angesetzt.

Die errechneten Durchschnittswerte sind für einen zeitlichen Vergleich nur bedingt verwendbar, weil die statistischen Massen, aus denen sie ermittelt werden, sich jeweils aus anders garteten Einzelfällen zusammensetzen können.

Die Ertragsmesszahl (EMZ) kennzeichnet die naturale Ertragsfähigkeit des Bodens aufgrund der natürlichen Ertragsbedingungen, insbesondere der Bodenbeschaffenheit, der Geländegestaltung und der klimatischen Verhältnisse.

In die statistischen Erhebungen sind folgende Transaktionen nicht einbezogen:

- Eigentumsübergänge aufgrund von Flurbereinigungen, Enteignungen und Zwangsversteigerungen;
- Grundstückserwerbe von Todes wegen oder durch Schenkung, Nachlassenteilung, Änderung des ehelichen Güterstandes und Erwerb von Verwandten in gerader Linie;
- Grundstücksflächen innerhalb des Gebietes eines Flächennutzungs- und Bebauungsplanes einer Gemeinde, die als baureifes Land, Rohbauland, Industrieland, Land für Verkehrszwecke oder Freiflächen verkauft werden.

In den statistischen Daten sind die Verkäufe zum Verkehrswert, aber auch nach EALG enthalten. Das Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz (EALG) bestimmt den preisbegünstigten Verkauf der ehemals volkseigenen Flächen der früheren DDR. Der Verkaufspreis dieser Flächen wird im Vergleich zum Verkehrswert um 35% reduziert. Es gibt also einen bevorrechtigten Verkauf dieser Flächen an langfristige Pächter sowie an ehemalige, also enteignete Eigentümer.

Diese Bachelorarbeit konzentriert sich bei den Daten ausschließlich auf die Kaufwerte zum Verkehrswert, sowohl von der BVVG als auch von privaten Käufen. EALG Verkäufe werden nicht weiter berücksichtigt.

Die hier unter Punkt 3.2 skizzierten Begrifflichkeiten und methodischen Hinweise basieren auf Angaben in den statistischen Berichten des statistischen Landesamtes.

### 3.2.1 Die statistischen Erhebungen zum Kaufmarkt

In der folgenden Grafik (Abbildung 4) sind die Hektar veräußerter Fläche zum Verkehrswert und die Kaufpreisentwicklung in € /ha für Mecklenburg-Vorpommern von 1991 bis 2006 dargestellt. Die aktuellen Daten des Jahres 2007 werden erst im Sommer des Folgejahres veröffentlicht, so dass sie bei Erstellung dieser Bachelorarbeit noch nicht zur Verfügung standen und damit auch keine Anwendung finden konnten.

#### Kaufwerte ohne Gebäude und ohne Inventar und Hektar veräußerter Fläche

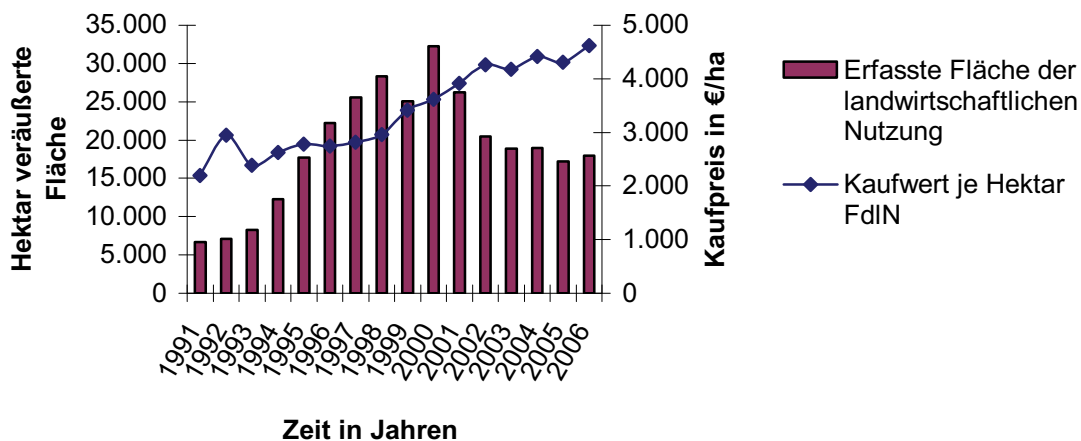


Abbildung 4 Kaufwerte ohne Gebäude und Inventar und Hektar veräußerter Fläche seit 1991 in Mecklenburg-Vorpommern

Quelle: Eigene Darstellung nach Daten des statistischen Landesamtes Mecklenburg-Vorpommern; Zugriff: April 2008

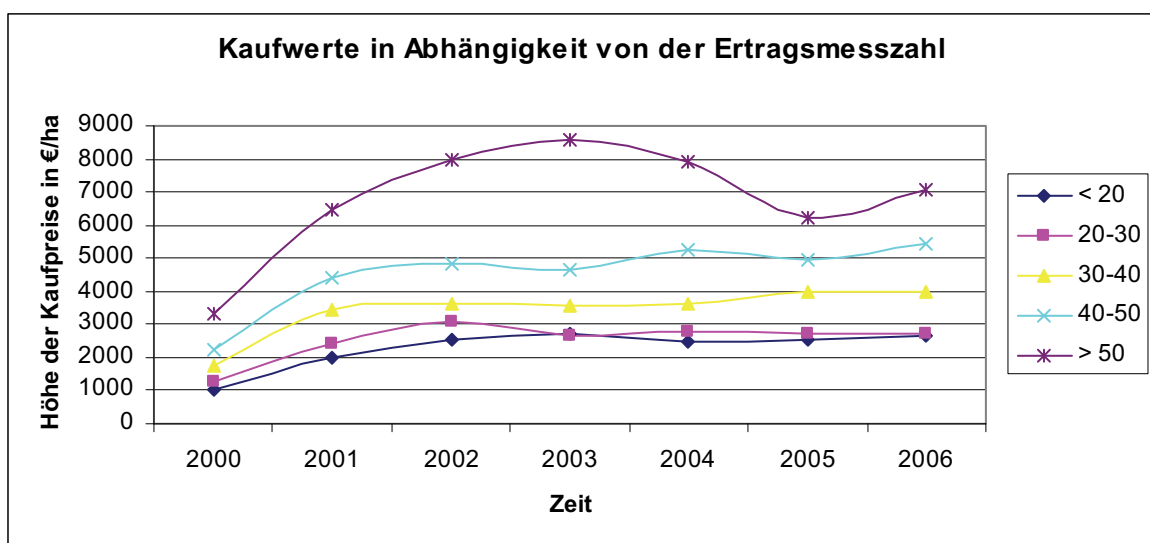
Der durchschnittliche Kaufpreis hat sich in dem beschriebenen Zeitraum von 2.195 €/ha im Jahr 1991 auf 4.618 €/ha im Jahr 2006 entwickelt. Die Steigerung der Kaufpreise verlief stetig und hatte bis auf die Jahre 1992, 2003 und 2005 nur wenig Besonderheiten.

Der positive Sprung im Jahr 1992 kann auf spezielle Kauffälle sowie auf einen nach der deutschen Wiedervereinigung zu euphorisch eingeschätzten Bodenmarkt zurückgeführt werden. Im Jahr 2003 wiederum haben sich die durchschnittlichen Bodenpreise im Vergleich zu 2002 reduziert. Dieses kann auf die relativ schlechte Getreideernte aufgrund der Dürre des Jahres 2003 und die daraus folgende schlechte Liquiditätslage der Betriebe zum Flächenerwerb bezogen werden. Daran lässt sich die Abhängigkeit der Bodenpreise von der Gewinn- bzw. Liquiditätssituation der landwirtschaftlichen Betriebe erkennen. Wie schon im Jahr 2003 sind auch im Jahr 2005 die Kaufwerte wieder rückläufig gewesen. Als Ursache kann zum einen die Wirkung der Europäischen Agrarpolitik in Form der Luxemburger Beschlüsse des Jahres 2003 gesehen werden. Diese, aus den Elementen der Entkoppelung, der Modulation und Cross Compliance bestehende Reformierung der europäischen Landwirtschaft hatte durch die

Entkoppelung auch eine Wirkung auf den Bodenmarkt. Damit waren der Verkauf und die Verpachtung von landwirtschaftlichen Flächen nicht mehr zwangsläufig mit der Übertragung des Prämienrechtes verbunden, sondern dieses musste alternativ auf einem Prämienmarkt erworben werden und hatte damit Auswirkungen auf die Höhe der Kaufpreise.

Zum anderen kann als Ursache auch die weiterhin relativ schlechte Marktpreislage auf den Getreidemärkten gesehen werden, die Erlöse jenseits der 100 €-Marke je Tonne Weizen nur schwer realisieren ließ.

Um neben den absoluten Kaufwerten auch noch eine relative Betrachtung der Kaufwerte in Abhängigkeit von der Bodengüte zu bekommen, wurde die vorliegende Grafik (Abbildung 5) erstellt.



**Abbildung 5 Kaufwerte in Abhängigkeit von der Ertragsmesszahl seit 2000 in Mecklenburg-Vorpommern**

**Quelle: Eigene Darstellung nach Daten des statistischen Landesamtes Mecklenburg-Vorpommern Zugriff: April 2008**

Diese Grafik zeigt die Höhe der Kaufwerte bezogen auf die Qualität der gekauften Böden, wobei starke Unterschiede in der Höhe der Kaufwerte zwischen den einzelnen Bodengüten feststellbar sind.

Bis zu einer Ertragsmesszahl von 30 sind die Unterschiede in den Kaufwerten nur marginal und erfordern damit keine weiteren Ausführungen. Zwischen den Ertragsmesszahlen 30 40, sowie 40 50 sind zwar Abstände zu erkennen, diese verlaufen allerdings zyklisch und sind bezogen auf die Tendenz nahezu gleich. Als entscheidend und als Besonderheit zeigen sich die Kaufwerte mit den Ertragsmesszahlen größer 50. Diese wiesen seit dem Jahr 2000 im Vergleich einen grundsätzlich anderen Verlauf auf. Bis 2003 stiegen die Kaufwerte im Bereich dieser Bodengüten im Vergleich zu den schlechteren Ertragsmesszahlen überproportional an, was sich von 2003 bis 2005 mit einer Reduzierung der Preise wieder relativierte. An-

hand dieser Ausschläge ist zu erkennen, dass die besseren Böden in Mecklenburg-Vorpommern, die vorrangig eine ackerbauliche Nutzung erfahren, anderen Rahmenbedingungen bezüglich Kaufverhalten und Preisentwicklung unterliegen, als an schlechteren Standorten. Zu berücksichtigen ist auch, dass einzelne, spezielle Kaufaktionen die Kurven relativ stark beeinflussen können.

Wird hingegen der Umfang der veräußerten Flächen (Abbildung 4 Kaufwerte ohne Gebäude und Inventar und Hektar veräußerter Fläche seit 1991 in Mecklenburg-Vorpommern) zum Verkehrswert, also ohne EALG Verkäufe, seit 1991 näher betrachtet, so ist ein anderes Bild als bei der Entwicklung der Höhe der Kaufpreise zu erkennen. Dort wurde ein Anstieg von 1991 mit ca. 6.700 ha bis zum Jahr 2000, in dem bis heute die meisten Flächen mit ca. 32.000 ha veräußert wurden, verzeichnet. Seit dem Jahr 2000 sank der Umfang der Bodenverkäufe langsam und ab 2003 hat sich mit ca. 15.000 ha ein beständiges Niveau eingependelt. Somit hat der Bodenmarkt offensichtlich nach seiner enormen Dynamik seit der deutschen Wiedervereinigung Konstanz gefunden.

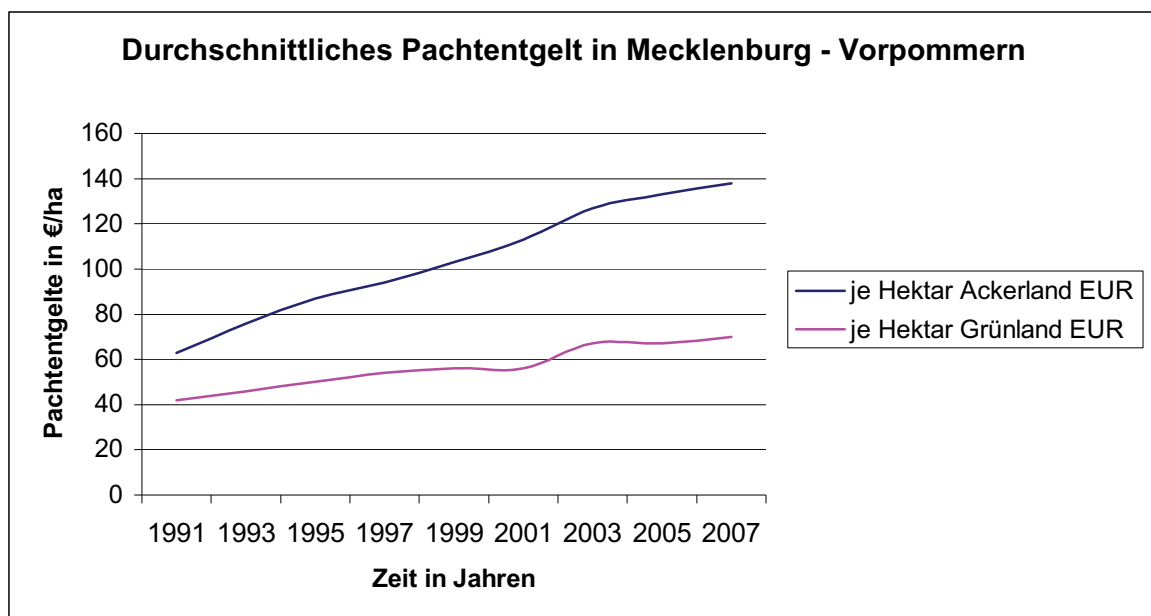
Aber trotz dieser angeblichen Beruhigung werden in Mecklenburg Vorpommern, neben den vier anderen neuen Bundesländern, im Vergleich zum restlichen Deutschland immer noch die meisten Flächen in Bezug auf die gesamte Landfläche gehandelt. Im Jahr 2005 wurden inklusive der EALG Verkäufe 25.520 ha verkauft, was 1,88% der gesamten Landfläche Mecklenburg Vorpommerns entsprach. In Bayern beispielsweise, wo diese Kennzahl den niedrigsten Wert Deutschlands auswies, wurden nur 0,14% der Gesamtfläche verkauft. Zu ergänzen ist noch die Bedeutung der BVVG bei den Bodenverkäufen in Mecklenburg Vorpommern. Sie hatte in den Jahren 2003 2005 einen Anteil an der Verkaufsfläche, nach EALG und zum Verkehrswert, von mehr als 70% und trug damit entscheidend zum Bodenangebot bei. Der größte Umfang dieser beschriebenen BVVG Verkäufe bezieht sich allerdings auf die Verkäufe nach EALG.

### **3.2.2 Die statistischen Erhebungen zum Pachtmarkt**

Die Preise für Pachtland werden alle zwei Jahre im Rahmen der Agrarstrukturerhebungen (ASE) unter dem Namen „Eigentums- und Pachtverhältnisse“ publiziert. Die statistische Grundlage für diese Bachelorarbeit bilden dabei die Daten der letzten bisher veröffentlichten Erhebung des Jahres 2005. Die Daten des Jahres 2007 lagen bei Erstellung der Bachelorarbeit nur teilweise vor. Zur Datengewinnung werden ausgewählte landwirtschaftliche Betriebe, so genannte Stichprobenbetriebe, interviewt, und diese Daten werden anschließend von den statistischen Ämtern zusammengefasst und aufbereitet.



In Mecklenburg Vorpommern umfasste die Pachtfläche im Jahr 2007 ein Volumen von ca. 950.000 ha, wobei gut 180.000 ha, also ca. 20 %, durch die BVVG verpachtet wurden. Bei den statistischen Daten wird immer zwischen den Entgelten für Neuverpachtungen, also dem Preis, der bei Neuabschlüssen von Pachtverträgen ausgehandelt wird, und den durchschnittlichen Pachtentgelten unterschieden. In der folgenden Grafik (Abbildung 6) sind die durchschnittlichen Pachtentgelte seit der Wiedervereinigung bis zum Jahr 2007, unterschieden in Acker- und Grünland, für Mecklenburg Vorpommern dargestellt. Die Daten für das Jahr 2007 basieren nicht auf dem statistischen Bericht, da dieser zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Arbeit noch nicht vorlag, sondern wurden einem Artikel der Homepage des statistischen Landesamtes Mecklenburg Vorpommern entnommen.



**Abbildung 6 Durchschnittliche Pachtentgelte in Mecklenburg-Vorpommern seit 1991**

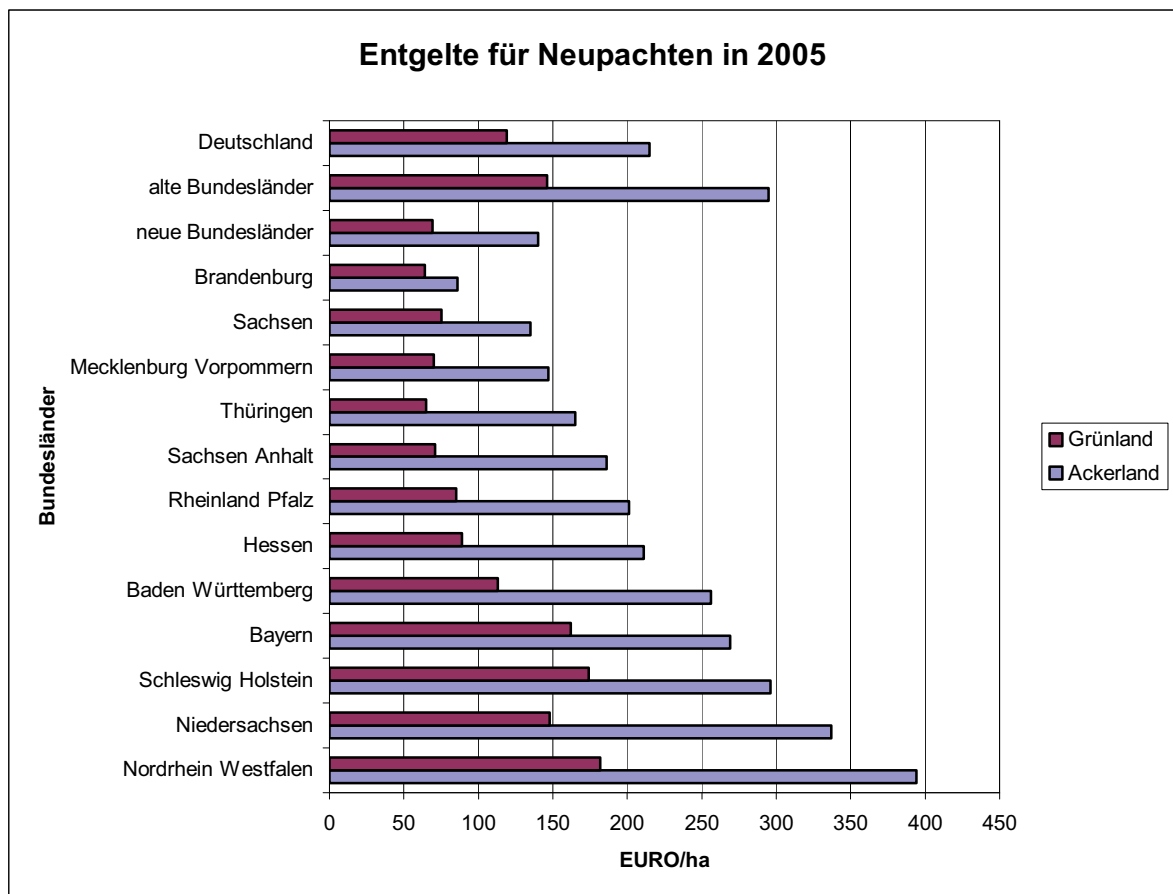
**Quelle: Eigene Darstellung, basierend auf Daten des statistischen Landesamtes Mecklenburg– Vorpommern, Hrubesch, R.**

Grundsätzlich ist zu erkennen, dass der Preis für Ackerland im Landesdurchschnitt ca. 100% höher ist als für Grünland. Dieses könnte zum einen mit den erhöhten Zahlungsansprüchen für Ackerland begründet werden. und zum anderen sorgt das regional starke Angebot von Grünland für eine Dämpfung der Preise. Weiterhin ist aber auch festzustellen, dass die Unterschiede in der Pachthöhe zwischen Acker- und Grünland sich in den letzten Jahren noch verstärkt haben. Dieses kann sicherlich mit der relativ schlechten Situation der Milchviehhalter, die die primären Grünlandnutzer sind, seit Ende der neunziger Jahre aufgrund der niedrigen Milchpreise begründet werden. Verstärkt wird diese Beweisführung durch den nur marginalen durchschnittlichen Pachtanstieg bei Grünland von 2003 bis 2007 von nur 3 €/ha, wobei die Pacht für Ackerland im selben Zeitraum um 12 €/ha gestiegen ist.

Die durchschnittlichen Pachtpreise für Ackerland erfahren seit 1991 einen kontinuierlichen Anstieg. Im Jahr 1991 betrug der Pachtpreis 63 €/ha und im Jahr 2007 138 €/ha, das heißt, dass sich das Preisniveau nahezu verdoppelt hat. Ursachen hierfür können in der zunehmenden Landknappheit gesehen werden. Im Jahr 1991 beispielsweise herrschte ein relativ hohes Angebot an Ackerland, da alle Flächen einem Verkauf oder aber einer Neuverpachtung unterlagen, was zwangsläufig, nach marktwirtschaftlichen Gesetzen, ein niedriges Preisniveau zur Folge hat. Erst im Laufe der Zeit wurde durch zunehmende Konkurrenz und die genannte Knappheit des Produktionsfaktors Boden der Preis erhöht. Die Konkurrenzsituation wurde durch Betriebsneugründungen, expansionsfreudige Landwirte und auch durch Einwanderung kapitalstarker Landwirte aus beispielsweise den alten Bundesländern verschärft.

Weiterhin kann der Faktor Unsicherheit auch als Ursache für die niedrigen Pachtentgelte zu Beginn der neunziger Jahre gesehen werden. Der Umbruch des kommunistischen Wirtschaftsystems in eine soziale Marktwirtschaft und die damit verbundene Ungewissheit führten auch auf dem Bodenmarkt zu preislicher Zurückhaltung.

Interessant ist auch ein nationaler Vergleich der Pachtentgelte für Neupachten, der mit der folgenden Grafik (Abbildung 7) skizziert werden soll. Unter den Pachtentgelten für Neupachten sind die Pachten zu verstehen, die bei Neuabschluss eines Pachtvertrages bezahlt werden. Die hier dargestellten Pachtentgelte beziehen sich auf das Jahr 2005.



**Abbildung 7 Entgelte für Neupachten in 2005 der deutschen Bundesländer**

**Quelle: Eigene Darstellung nach Böhme, Bodenmarkt 2 Neue Landwirtschaft S.55**

In der vorliegenden Abbildung sind alle Bundesländer, bis auf die Stadtländer Berlin, Hamburg und Bremen sowie das Saarland und ihre jeweiligen Pachtentgelte für Neupachten landwirtschaftlicher Nutzflächen des Jahres 2005 miteinander verglichen. In Nordrhein Westfalen sind die Pachtentgelte mit knapp 400 €/ha für Ackerland und ca. 180 €/ha für Grünland auf nationaler Ebene, genau wie bei den Kaufwerten, am höchsten. Gefolgt wird diesem Bundesland von Niedersachsen, Schleswig Holstein und Bayern, also von landwirtschaftlich relativ aktiven Regionen, was auf den Pachtmarkt positiven Einfluss hat. Die niedrigsten Pachten Deutschlands werden weiterhin in Brandenburg mit 86 €/ha für Ackerland und 64 €/ha für Grünland bezahlt. Dort ist die relativ schlechte Bodengüte definitiv als Begründung für das niedrige Pachtniveau anzuführen.

Auffällig ist weiterhin, dass die Preise für Grünland nicht in jedem Bundesland im selben Verhältnis zum Ackerland stehen. Werden dahingehend Niedersachsen und Schleswig Holstein einmal miteinander verglichen, so ist das Pachtniveau bei Ackerland in Niedersachsen höher und bei Grünland in Schleswig Holstein. Dieses kann wahrscheinlich auf die besondere geographische Situation Schleswig Holsteins (Geestrücken) zurückgeführt werden. In dieser

Region, die durch relativ schlechte Bonitäten charakterisiert werden kann, findet sich vor allem Milchviehwirtschaft, da Ackerbau aufgrund der Bodengüte nur bedingt möglich ist. Damit ist Grünland in diesem Gebiet der primäre Flächenbedarf, was somit ein Grund für das höhere Pachtpreisniveau für Grünland in Schleswig Holstein sein kann.

Interessant sind auch die immer noch herrschenden Unterschiede zwischen den alten und den neuen Bundesländern. Bei Ackerland betragen die Abschlüsse für Neupachten in den alten Bundesländern 295 €/ha und in den neuen Bundesländern 140 €/ha, was damit mehr als das Doppelte ist. Sicherlich ist eine Begründung hierfür die Konkurrenzsituation in Westdeutschland. 92,5% aller deutschen Landwirtschaftsbetriebe mit mehr als zwei Hektar befinden sich in Westdeutschland, wobei sich dort lediglich gut 67% der gesamten Fläche befinden. Daraus lässt sich eine Begründung für das unterschiedliche Preisniveau ableiten, da der Wettbewerb in Westdeutschland wesentlich ausgeprägter ist. Eine zweite Begründung ist die in Ostdeutschland nur schwach ausgeprägte Veredlungswirtschaft der Betriebe. Obwohl diesem Landstrich 33% der Fläche zugeordnet werden können, werden nur 20% der Milchkühe und ca. 11 % der Mastschweine in den neuen Bundesländern gehalten und erzeugt. Dieses führt i. d. R. immer zu einer schlechteren Erlössituation pro Hektar Fläche und hat damit gleichzeitig einen hemmenden Effekt, was die Aktionen am Bodenmarkt betrifft und damit auch auf das Pachtpreisniveau.

Das in dieser Bachelorarbeit detailliert betrachtete Bundesland Mecklenburg Vorpommern befindet sich statistisch gesehen bei Entgelten für Neupachten genau in der Mitte der fünf neuen Bundesländer und national gesehen auf Platz 10 von 12. Sachsen Anhalt und Thüringen haben höhere Pacht niveaus als Mecklenburg Vorpommern, und Sachsen sowie Brandenburg haben geringere. Dieses lässt sich wie so häufig hauptsächlich mit den Bonitäten begründen, denn in Sachsen Anhalt mit dem Bördestandort, an dem auch die Kaufwerte höher sind, und in Thüringen herrschen bessere Bodengüten als in Mecklenburg Vorpommern.

## **4. Entwicklungstendenzen am Bodenmarkt in Mecklenburg–**

### **Vorpommern**

Dieser Teil der Bachelorarbeit beruht auf empirischen Untersuchungen, die sich auf die aktuelle Situation und die Zukunft des Bodenmarktes in Mecklenburg Vorpommern konzentrieren. Dazu wurde ein Fragebogen, der in Zusammenarbeit mit verschiedenen landwirtschaftlichen Betrieben in Mecklenburg Vorpommern ausgefüllt wurde, erstellt. Dessen Ergebnisse sowie die Mittel und Methoden zur Durchführung dieser Befragung, werden nun systematisiert dargestellt, um einige Verhaltensweisen von Betrieben zu demonstrieren.

#### **4.1 Die Durchführung der Befragung**

Der Fragebogen wurde mit dem Ziel erstellt, Verhaltensweisen von landwirtschaftlichen Betrieben aller Art in Mecklenburg Vorpommern am Bodenmarkt für die Zukunft und auch für die Vergangenheit zu ermitteln. Besonderes Augenmerk wurde dabei auf die Preise sowie deren Entwicklungen und den Umfang der gehandelten Flächen am Pacht- und Kaufmarkt in der Vergangenheit gelegt. Weiterhin waren die Rolle der BVVG und die von ortsfremden Investoren und die Frage nach dem Generationendenken von Interesse. Die Frage zur Einschätzung der Zukunft des Bodenmarktes allgemein und im Besonderen, bezogen auf den jeweiligen Betrieb, wurde in dem Fragebogen auch berücksichtigt. Der gesamte Fragebogen ist dem Anhang dieser Bachelorarbeit in Abschnitt 7.1 zu entnehmen.

Die Befragung der Betriebe wurde in den Monaten April und Mai des Jahres 2008 durchgeführt. Dieser Zeitraum unterlag, bezogen auf die Märkte der landwirtschaftlichen Erzeugnisse und der Betriebsmittel, einer besonderen Situation. Ursache sind die gestiegenen Preise auf den Getreide- und Ölsaatenmärkten, die sich z. T. um 100% erhöht haben, aber auch der Milchpreis erreichte nach langer Stagnation um die 30 cent/l in der zweiten Jahreshälfte des Jahres 2007 mehr als 40 cent/l. Dieser plötzliche Anstieg der Preise bei Getreide und die damit verbundene zunehmende Volatilität beruht zum einen auf einer weltweit relativ schlechten Ernte im Jahr 2007 sowie sehr niedrigen Lagerbeständen, die sich seit einigen Jahren abzeichnen, und zum anderen führt das Kapital, das in Form von z. B. Hedgefonds durch Spekulanten in die Märkte fließt, zu Preisen, die sich nicht nur durch fundamentale Daten begründen lassen, sondern auch durch Spekulationen. Weiterhin gab es agrarpolitische Diskussionen zu den Kürzungen von Direktzahlungen sowie stark gestiegene Düngemittel- und Energiepreise, die die Situation wieder etwas relativierten.

Im Zusammenhang mit diesen besonderen Umständen und der sehr hohen Wertschöpfung, besonders der Ackerbau- und Milchviehbetriebe im Jahr 2007, hat sich auch die Situation am

Bodenmarkt verändert. Pachterhöhungen und gestiegene Kaufpreise sind seitdem in den meisten Regionen Deutschlands die Regel. Unter Berücksichtigung dieser Bedingungen wurde der Fragebogen durchgeführt, und sie hatten auch Einfluss auf die Antworten der Fragen im Fragebogen.

Die Referenzbetriebe, die befragt wurden, sind zufällig, d. h. ohne an spezielle Voraussetzungen geknüpft zu sein, ausgewählt worden. Ziel war es, alle Betriebstypen zu erfassen, ohne dabei den Anspruch der Repräsentativität zu erheben, sondern lediglich einige Verhaltensweisen zu erfassen. Die Beratungsunternehmen Hanse Agro, Gettorf sowie die Landwirtschaftsberatung Mecklenburg Vorpommern/Schleswig-Holstein (LMS), Neubrandenburg haben bei der Auswahl der Betriebe Unterstützung gegeben. Diese Unternehmen wurden dann in Form eines Interviews, also in einem Gespräch mit dem Betriebsleiter auf dem Betrieb, befragt.

Die 12 gewählten Referenzbetriebe befinden sich im östlichen Mecklenburg Vorpommern, wobei aufgeschlüsselt nach Landkreisen sich folgende Aufteilung (Tabelle 1) ergibt:

**Tabelle 1 Verteilung der Referenzbetriebe nach Landkreisen**

Demmin	2
Mecklenburg-Strelitz	1
Uecker-Randow	4
Müritz	2
Güstrow	1
Rügen	2

**Quelle: Eigene Darstellung nach eigenen Daten**

Die Befragungen dauerten zwischen 40 und 100 Minuten, wobei die meisten Gespräche eine Dauer von ca. einer Stunde hatten.

## **4.2 Die Auswertung des Fragebogens**

### **4.2.1 Profil der befragten Betriebe**

Von den befragten Referenzbetrieben haben sechs Betriebe den Status einer Einzelunternehmung, vier Betriebe haben die Rechtsform der Personengesellschaft und zwei die der Kapitalgesellschaft. Zu erwähnen ist auch, dass unter den 12 Betrieben sechs westdeutsche Eigentümer und sechs ostdeutsche Eigentümer sind.

Weiterhin sind fünf dieser Betriebe auf den reinen Ackerbau spezialisiert und sieben Betriebe sind Gemischtbetriebe, also Ackerbau in Verbindung mit Viehhaltung. Drei dieser sieben Gemischtbetriebe sehen im Ackerbau den Arbeits- und Investitionsschwerpunkt und vier in der Tierhaltung. Unter den sieben Gemischtbetrieben sind vier Betriebe mit Milchviehhaltung.

tung, vier Betriebe mit Mutterkühen, wobei es einen Betrieb mit beiden Arbeitszweigen gibt, und ein Betrieb mit zusätzlicher Schweinehaltung. Zu erwähnen ist noch, dass unter den befragten Betrieben auch zwei biologisch wirtschaftende Betriebe sind. Zur genaueren Übersicht über die Arbeitszweige der einzelnen Betriebe dient die Tabelle 5 in Abschnitt 7.2.1.

Im Durchschnitt aller Betriebe liegt die Betriebsfläche bei ca. 767 ha, dabei sind Acker- und Grünland gleichermaßen mit berücksichtigt, wobei bei den reinen Ackerbaubetrieben nur die bewirtschaftete Ackerfläche, nicht aber das häufig noch verpachtete Grünland, von Relevanz gewesen ist. Die Spannweite bei den Betriebsgrößen liegt zwischen 300 ha und 1500 ha. Entscheidend ist auch der Eigentumsanteil der Betriebsflächen, der bei den Referenzbetrieben zwischen 17% und 100% schwankt. Im Mittel beträgt dieser 56% und liegt damit weit über dem Landesdurchschnitt, der wie in Abschnitt 3.1 beschrieben im Jahr 2007 mit steigender Tendenz bei 27,4% lag. Daraus lässt sich schließen, dass die relevanten Betriebe schon früher sehr aktiv am Bodenmarkt tätig gewesen sind oder es immer noch sind.

Die ergänzenden 44% der Betriebsfläche sind bis auf eine Ausnahme, bei der es einen Bewirtschaftungsvertrag gibt, ausschließlich durch Pachtungen an die Betriebe gebunden, die heute vielfach typischen Bewirtschaftungsverträge oder Kooperationen finden in diesen Fällen also kaum Anwendung. Der zweite entscheidende Punkt in diesem Zusammenhang sind die Restlaufzeiten der Pachtverträge. Diese schwanken bei den einzelnen Betrieben in Abhängigkeit von den verschiedenen Verpächtern. Zu statistischen Zwecken wurde das arithmetische Mittel der Restlaufzeiten der Pachtverträge innerhalb der Betriebe einmal berechnet. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Verträge bei den Betrieben variiert von 2012 bis 2020, wobei im Mittel aller Betriebe und Verträge das Pachtende im Jahr 2015 liegt. Dieses kann als mittelfristig eingestuft werden, ist aber bei 12-jährigen Pachtverträgen, die für diese Region charakteristisch sind, ein selbstverständliches Phänomen, da diese erstmals zu Beginn der 90-iger Jahre abgeschlossen wurden und dann 2002–2004 wieder um 12 Jahre verlängert wurden. Es ist also in den nächsten vier bis acht Jahren wieder eine erhöhte Aktivität für den Abschluss bzw. die Verlängerung von Pachtverträgen zu erwarten.

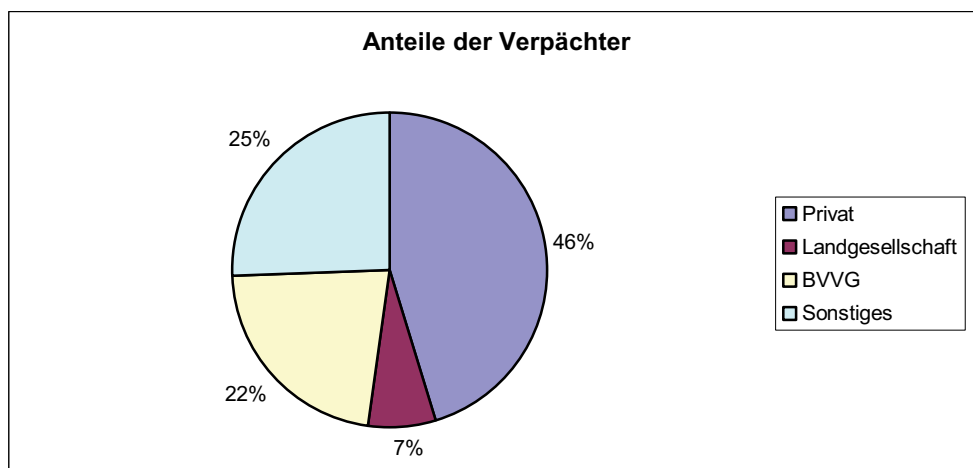
Eine Besonderheit bietet in diesem Fall der für viele Betriebe noch relativ hohe Anteil an BVVG-Pachtflächen, die, nach Angaben des BVVG-Geschäftsführers Müller zum größten Teil, mit regionalen Unterschieden, in den Jahren 2010–2014 auslaufen und dann veräußert werden sollen, was häufig für viele Betriebe den Flächenverlust bedeuten kann.

Bei der Bodengüte haben einige Betriebe zwischen Acker- und Grünland unterschieden, da in diesen Fällen das Ackerland deutlich niedrigere Bonitäten auswies als das Grünland und damit auch geringere oder adäquate Preise verbunden waren. Im Durchschnitt liegt die Bonität

bei Ackerland bei 36 Bodenpunkten, wobei Schwankungen zwischen 18 BP und 45 BP ermittelt werden konnten. Das Grünland hat eine durchschnittliche Bodengüte von 31 BP mit Schwankungen zwischen 24 BP und 38 BP.

#### 4.2.2 Die Verpächter der Referenzbetriebe

In der folgenden Abbildung 8 sind die flächenmäßigen Anteile der Verpächter der einzelnen Betriebe bezogen auf die Pachtfläche aufgeführt. Weitere Angaben dazu sind der Tabelle 6 in Abschnitt 7.2.2 zu entnehmen.



**Abbildung 8** Anteile der Verpächter an den Referenzbetrieben

**Quelle:** Eigene Darstellung nach eigenen Daten

Der Abbildung ist zu entnehmen, dass 46% der Pachtfläche der befragten Betriebe von privaten Personen gepachtet ist. Dieses sind i. d. R. Verpächter, welche ihre Flächen nach 1945 im Rahmen der Bodenreform erhalten haben oder Verpächter, deren Flächen aufgrund der Größe kleiner 100 ha und anderer Umstände nach 1945 nicht enteignet wurden. Zusätzlich zu den zwei genannten Kategorien kommen noch private Verpächter, die nach der Wiedervereinigung Flächen neu erworben haben, oder Personen, die nach dem Zweiten Weltkrieg enteignet wurden und dann nach der Wiedervereinigung ihre Kaufansprüche geltend gemacht haben. Diese hohe Kennziffer an privaten Pachtverträgen lässt vermuten, dass nur sehr wenig dieser Flächen bisher gekauft wurden und sich somit die Kaufaktionen der Landwirte bisher vorrangig auf andere Institutionen konzentriert haben. Diese Argumentation kann später noch verdeutlicht werden.

Mit 25% ist die Kategorie Sonstiges flächenmäßig der zweitgrößte Verpächter der Referenzbetriebe. Zu dieser Rubrik können zunächst erstmal die Gemeinden und auch die Kirchen als klassische Verpächter gezählt werden. Die Gemeinde hat i. d. R. nur eine relativ schmale Flächenausstattung, wohingegen die Kirche - je nach ihrer Tradition und Größe - schon als ent-



scheidender Verpächter für ein landwirtschaftliches Unternehmen auftreten kann. Zwei der befragten Betriebe unterliegen einer Sondersituation. Sie haben Flächen von der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) gepachtet. Diese Institution existiert seit dem 1. Januar 2005 und hat die Aufgaben der ehemaligen Bundesvermögensverwaltung bzw. des Bundesvermögensamtes übernommen. Heute hat das kaufmännisch orientierte und eigenverantwortlich handelnde Unternehmen die Aufgabe des Vermögensverwalters im Bereich des Bundesministeriums für Finanzen. In Zukunft wird es der Immobiliendienstleister des Bundes sein, der ein wert- und kostenoptimiertes, einheitliches Liegenschaftsmanagement des Bundes zum Ziel hat. Ähnlich wie bei der BVVG sind auch hier langfristige Pachtverträge nicht mehr zu erwarten. Eine der ersten Aufgaben der BImA ist nämlich die Verwertung von Grundstücken, an die der Bund zur Erfüllung seiner Aufgaben nicht mehr gebunden ist. Damit steht ebenfalls die Veräußerung dieser Flächen an, was nach ähnlichen Verfahren wie bei der BVVG geschehen wird.

Als weitere wichtige Institution der Verpächter ist die BVVG mit 22% der Pachtfläche der Referenzbetriebe zu nennen. Den bevorrechtigten und begünstigten Kauf dieser Flächen nach EALG haben in maximalem Umfang bis auf zwei alle Betriebe wahrgenommen. Anhand von Berechnungen ist zu erkennen, dass der Anteil der BVVG Flächen vor der Privatisierung nach EALG, also noch ohne die schon getätigten Käufe zum Verkehrswert, im Durchschnitt aller Betriebe bei ca. 40% der Betriebsfläche lag. Damit wird deutlich, dass sich viele Kaufaktionen der Referenzbetriebe auf die BVVG bezogen haben, und dabei im speziellen Sinn auf den Kauf nach EALG.

In diesem Zusammenhang soll auch kurz auf die weiteren Privatisierungsstrategien der BVVG für die nicht nach EALG verkauften oder noch zu verkaufenden Flächen, eingegangen werden. Wie schon unter Punkt 4.2.1 erwähnt, haben (nach MÜLLER) 91% aller Pachtverträge der BVVG noch eine Restlaufzeit bis zu den Jahren zwischen 2010 und 2014, was auf 12-jährigen Pachtverträgen bzw. deren Verlängerung auf 18 Jahre basiert. In Folge dieser Umstände mussten Bund und Länder als Beteiligte Neuregelungen für die Privatisierung der Flächen ab 2007 schaffen. Die unterschiedliche Interessenslage beider Körperschaften kann folgendermaßen aufgezeigt werden. Die Länder verfolgten bei ihren Zielen agrarstrukturelle Gesichtspunkte, wobei eine Verlängerung des Privatisierungszeitraumes zur Vereinfachung anderer Investitionen und zur Absicherung von Arbeitsplätzen bei der Verhandlung im Vordergrund stand. Der Bund setzte dagegen auf Chancengleichheit beim Zugang zum Produktionsfaktor Boden und einen gut funktionierenden Bodenmarkt. Die Länder wollten demzufolge

den jetzigen Pächter und die aktuellen Strukturen schützen, wobei der Bund auch Chancen für Betriebe forderte, die bisher keinen Zugang zu BVVG Flächen hatten.

Grundsätze des Privatisierungskonzeptes in den neuen Bundesländern sind:

- Der Umfang der jährlichen Verkehrswertverkäufe soll 25.000 ha betragen. Begründet werden kann diese Größe mit einer sonst zu starken Belastung für den Bodenmarkt. Der rechnerische Privatisierungszeitraum läuft demnach bis zum Jahr 2020.
- Der Regelfall für die Flächenvergabe ist die Ausschreibung, wobei die Größe der jeweiligen Lose 50 ha nicht übersteigen soll. Die Direktvergabe stellt eine Ausnahme dar.
- Für Härtefälle gibt es die sog. Einzelbetriebliche Schutzkomponente. Sollten Betriebe einem existenzbedrohenden Flächenverlust ausgesetzt sein, so besteht die Möglichkeit, diese Flächen für nochmals max. neun Jahre zu pachten.

Die Betriebe, die noch Flächen von der BVVG gepachtet und keinen EALG Anspruch mehr haben, werden in den nächsten Jahren nach diesen genannten Grundsätzen behandelt. Die Flächenvergabe verläuft im Regelfall über die genannte Ausschreibung nach Höchstgebot, was bedeutet, dass die zu verkaufenden Flächen mit einer detaillierten Beschreibung im Internet und der lokalen landwirtschaftlichen Fachpresse veröffentlicht werden. Preisvorstellungen für den Kauf und die alternative Pacht auf fünf Jahre sowie das Ausschreibungsende sind auch in dem Exposé abgebildet. Dieser Verkauf kann für viele Betriebe unter dem Gesichtspunkt der Liquidität eine enorme Herausforderung bedeuten. Zusätzlich muss bei der Vergabe nach dem Ausschreibungsverfahren mit Flächenverlust gerechnet werden, da i. d. R. aufgrund einer intensiven Teilnahme und des Verfahrens an sich mit hohen Preisen zu rechnen ist. Dieser Verlauf reduziert in erheblichem Umfang die Wahrscheinlichkeit für eine Weiternutzung der Flächen durch den bisherigen Pächter, da oftmals auch außerlandwirtschaftliches Kapital durch die Ausschreibungen angelockt wird.

Als kleinster Verpächter für insgesamt sieben der Referenzbetriebe tritt die Landgesellschaft Mecklenburg Vorpommerns mit sieben Prozent der Fläche ein. Ziele (nach BOß und GOETZ) dieser Einrichtungen sind die Verbesserung der Agrarstruktur, Stärkung der Wirtschaftskraft sowie Verbesserung der Lebens-, Arbeits- sowie Umweltverhältnisse im ländlichen Raum. Deutschland hat neun Landgesellschaften, die in zehn Flächenländern und zwei Stadtstaaten tätig sind. Grundsätzlich sind die Bundesländer Mehrheitsgesellschafter dieser

Landgesellschaften. Die befragten Betriebe haben zwischen null und 33% der Pachtfläche von der Landgesellschaft gepachtet. Die im Besitz der Landgesellschaften befindlichen Flächen werden i. d. R. verpachtet, wobei agrarstrukturelle Aspekte, wie Steigerung der Wertschöpfung auf der Fläche, Stärkung von Veredlungsbetrieben sowie die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen im Vordergrund steht. Dieses bedeutet für reine Marktfruchtbetriebe, die keine Besonderheiten aufweisen, also nicht veredeln oder viele Arbeitskräfte beschäftigen und Flächen der Landgesellschaft nutzen, dass diese u. U. bei der nächsten Flächenvergabe nicht mehr berücksichtigt werden.

### **4.2.3 Die durchschnittlichen Pacht- und Kaufpreise**

In dem folgenden Abschnitt werden die erfragten Pacht- und Kaufpreise der Unternehmen absolut und relativ, also bezogen auf die Bodengüte, betrachtet. Zu erwähnen ist, dass immer von den durchschnittlichen Pachtzahlungen im Betrieb gesprochen wird und bei den Kaufpreisen von den aktuellen Preisen, demnach also die Preise, die der Betriebsleiter in seiner Region aktuell bei Kaufangeboten bieten bzw. bezahlen würde oder müsste. Gerade bei den Kaufpreisen war es oftmals schwierig, eine repräsentative Aussage aufgrund der z. Z. - wie in Abschnitt 4.1 beschrieben - überhitzten Situation am Bodenmarkt zu treffen. Dort wurden dann Durchschnittswerte, die von den Betriebsleitern erwartet werden, geäußert. Die exakten Angaben für jeden einzelnen Betrieb zu den Kauf- und Pachtpreisen sind in der Tabelle 8 in Abschnitt 7.2.4 zu sehen.

#### *4.2.3.1 Der durchschnittliche Pachtpreis*

Der durchschnittliche Pachtpreis wurde in Acker- und Grünland unterschieden, wobei nur Betriebe mit einem viehhaltenden Betriebszweig zum Pachtpreis für Grünland Angaben machten. Zunächst werden die absoluten Pachtpreise für Ackerland betrachtet. Von den 12 befragten Betrieben hat ein Betrieb keine Angaben zu den Pachtpreisen gemacht und ein anderer hat 100% Eigentumsanteil, was also zu zehn aussagekräftigen Pachtangaben führt. Die durchschnittliche Pachthöhe für Ackerland liegt bei 149 €/ha, wobei die Schwankungen zwischen 45 €/ha und 225 €/ha liegen. Im Vergleich zum Landesdurchschnitt Mecklenburg Vorpommerns kann die Zahl von 149 €/ha als repräsentativ bewertet werden, da dieser mit 139 €/ha im Jahr 2007 nahezu ähnlich lag. Entscheidend ist bei den Pachtpreisen allerdings die relative Betrachtung in Bezug auf die Bodenqualität. Hierbei ergibt sich folgendes Bild: Die Pachtpreise pro Bodenpunkt schwanken zwischen 2,50 €/BP und 5,00 €/BP, wobei sich diese im Mittel aller Betriebe bei 3,60 €/BP einpendeln. Interessant ist, dass der Betrieb mit

der höchsten Bodengüte auch die höchste Pacht pro Bodenpunkt bezahlt und der Betrieb mit den schlechtesten Böden die geringste Pacht pro Bodenpunkt. Daraus lässt sich zunächst schlussfolgern, dass die Pachthöhe lediglich von der Bodengüte abhängig ist, und andere Einflussfaktoren nur eine untergeordnete Bedeutung haben. Aber es existieren auch Variationen bei der Pachtvergütung innerhalb gleicher Bodengüten. Beispielsweise bezahlt ein Betrieb mit 45 BP im Landkreis Demmin 4,00 €/BP und ein anderer mit gleicher Bodengüte im Landkreis Mecklenburg Strelitz 5,00 €/BP. Zur besseren Deutung dieses Umstandes ist es sinnvoll, die Verpächter der beiden Betriebe zu betrachten. Der Betrieb im Landkreis Demmin hat nur private Verpächter, wohingegen der des Landkreises Mecklenburg Strelitz nur 20% private Verpächter hat, 10% von der Landgesellschaft, aber 70% von der BVVG gepachtet hat. Die Zusammensetzung der Verpächter kann also auch eine Ursache für die unterschiedliche Höhe der Pachtentgelte sein, wobei wahrscheinlich in diesem Fall der BVVG die Rolle der hohen Pachten zukommen würde.

Dieser, doch ausgeprägte regionale Unterschied kann aber eher als Einzelfall gesehen werden. Ansonsten ist als weiterer Punkt zu erwähnen, dass es bei den Pachtvergütungen nach dieser Erhebung keine oder nur sehr geringe regionale Unterschiede bei gleicher Bodengüte gibt. Zu erwarten wäre eine Abstufung der Pachtpreise in Abhängigkeit von der örtlichen Lage der Flächen, d. h. ein West Ost Gefälle, oder in Abhängigkeit von den langjährigen Niederschlagsereignissen. Demnach müsste die relative Pacht bei Betrieben im Landkreis Rügen aufgrund der deutlich höheren Niederschläge in Form von Tau und der allgemein niedrigeren Temperaturen, was ein weiterer Vorteil aus pflanzenbaulicher Sicht ist, höher sein. Diese Hypothesen können durch die vorliegende Untersuchung allerdings nicht bestätigt werden. Im Allgemeinen kann jedoch gesagt werden, dass die Pachtpreise bei den sehr niedrigen Bodenqualitäten, also um 20 BP im Verhältnis zu den Böden um 40 BP, sehr hoch sind. Es muss berücksichtigt werden, dass auf Böden mit Bodenwerten um 20 BP kaum Anbau von Getreide, außer Roggen und Mais, möglich ist, was natürlich auch die Wertschöpfung auf diesen Böden stark negativ beeinflusst. I. d. R. findet bei diesen Bodenwerten Veredlungswirtschaft statt, so dass diese die nötige Wertschöpfung bringen muss. Werden einmal alle anderen Umstände ausgeklammert, so liegt der Unterschied in der absoluten Pacht zwischen 20 BP und 40 BP bei ca. 130 €/ha. Um diesen Wert einmal zu verdeutlichen, ist die Umrechnung in Dezi-tonnen Getreide sinnvoll, was bei den heutigen Getreidepreisen von ca. 20 €/dt Weizen ca. 6 7 dt entspricht. Dieses erfüllt natürlich nicht die realen Ertragsunterschiede, wobei die niedrigeren Produktionskosten bei 20 BP noch berücksichtigt werden müssten.

Im Weiteren sollen noch kurz die Pachtpreise für Grünland betrachtet werden. Von den 12 befragten Betrieben haben fünf Betriebe Aussagen zur Pachthöhe von Grünland getroffen. Diese liegt im Durchschnitt bei 103 €/ha, wobei extreme Schwankungen zwischen 45 €/ha und 175 €/ha herrschen. Zu erwähnen ist, dass die Unterschiede in der Ertragsfähigkeit der Standorte bei Grünland generell wesentlich geringer sind als bei Ackerland, da sich Grünland häufig in exponierten Lagen mit günstiger Wasserverfügbarkeit befindet. Die Bodenpunkte der befragten Betriebe bei Grünland schwanken nur zwischen 32 BP und 42 BP, was im Vergleich zum Ackerland deutlich geringer ist. Bezogen auf die relative Pachthöhe in Abhängigkeit von der Bodengüte betragen die Schwankungen 2,80 €/BP. Die niedrigste Pacht wird mit 1,40 €/BP im Landkreis Uecker-Randow bei 32 BP bezahlt, und die höchste Pacht wird im Landkreis Müritz bei 42 BP mit 4,20 €/BP bezahlt. Diese starken Unterschiede können auf die regionale Konkurrenzsituation zurückgeführt werden. Der nördliche Teil des Landkreises Uecker Randow, in dem sich der Referenzbetrieb befindet, ist durch relativ leichte Böden und einen hohen Grünlandanteil charakterisiert, was zwangsläufig die Viehwirtschaft stärkt. Dieser hohe Grünlandanteil führt im Gegensatz zum Landkreis Müritz zu einem starken Angebot, was bei konstanter Nachfrage einen geringeren Preis mit sich bringt. Allerdings muss auch hinzugefügt werden, dass der Preis von 175 €/ha für Grünland als Ausreißer beschrieben werden kann, da die durchschnittliche Pachthöhe für Grünland im Durchschnitt Mecklenburg Vorpommerns für 2007 bei 70 €/ha liegt.

Es können noch zwei weitere Schlussfolgerungen aus den Angaben zur Pachthöhe gezogen werden. Zum einen konnte festgestellt werden, dass die Höhe des Pachtzinses unabhängig von der Herkunft der Eigentümer der Betriebe ist. Denn was oftmals vermutet wird, dass westdeutsche Eigentümer aggressiver, und damit auch zu höheren Preisen pachten, ist nicht zu erkennen gewesen. Zum anderen muss gesagt werden, dass die Größenstruktur einzelner Betriebe in einem definierten Gebiet auch starke Auswirkungen auf die Pachthöhe haben kann. Es kann hypothetisch gesagt werden, dass mehrere kleine Betriebe in einem Gebiet immer zu einem höheren Pachtpreis führen als wenige große Betriebe. Die Ursachen hierfür können vielfältig sein, aber durch die oftmals starke familiäre Integration in den Betrieb kommt es zu einer besonderen psychologischen Stärke, und durch die häufig knappe Flächenausstattung muss eine angriffslustigere Landpolitik betrieben werden. Dieses kann durch die vorliegende Untersuchung allerdings nicht bestätigt werden.

#### 4.2.3.2 *Der durchschnittliche Kaufpreis*

Wie auch bei den Pachtpreisen wurden bei den Kaufpreisen absolute und relative Betrachtungen in Abhängigkeit von der Bodengüte vorgenommen. Von den 12 befragten Betrieben haben unter den in Abschnitt 4.2.3 beschriebenen Bedingungen alle Betriebsleiter Aussagen zu den aktuellen Kaufwerten getroffen. Zunächst gilt die Betrachtung wieder den absoluten Kaufwerten des Ackerlandes. Diese liegen im Durchschnitt der befragten Betriebe bei 6167 €/ha und haben eine Variation von 2500 €/ha bis 8500 €/ha. Der Kaufwert für den Produktionsfaktor Boden ist, wie die Theorie zum Bodenmarkt beschreibt, ein Ergebnis aus der Nachfrage nach Boden, die von der wirtschaftlichen Situation der Bodennachfrager abhängig ist. Der Vergleich mit dem Landesdurchschnitt Mecklenburg Vorpommerns, der auf dem Jahr 2006 basiert, ist aufgrund der zeitlichen Differenz und der besonderen Situation des Jahres 2007 als nicht aussagekräftig zu betrachten.

Als erste Besonderheit kann beim Kaufmarkt im Gegensatz zum Pachtmarkt darauf verwiesen werden, dass der Betrieb mit der höchsten Bonität nicht zwangsläufig auch den höchsten Kaufpreis zahlen muss. Der am höchsten geschätzte aktuelle Kaufwert wurde mit 8500 €/ha auf der Insel Rügen für Böden mit ca. 37 BP und der niedrigste Kaufwert wurde mit 2500 €/ha für ca. 20 BP im Landkreis Uecker Randow genannt. Die daraus zu ziehende Ableitung ist, dass neben der Bodengüte bei den Kaufwerten auch noch andere Einflussfaktoren, wie z. B. die regionale Lage oder die Konkurrenzsituation, vorhanden sein müssen. Im Weiteren soll, wie auch schon für den Pachtmarkt geschehen, für den Kaufmarkt eine relative Betrachtung der Kaufpreise in Bezug auf die Bodengüte vorgenommen werden. Dieses ist bei Kaufpreisen eher untypisch, wird aber zum besseren Verständnis in diesem Fall angewendet. Die Preise beziehen sich dann auf Euro je Bodenpunkt und Hektar. Dabei ergibt sich ein durchschnittliches Kaufpreisniveau für Ackerland von 165 €/BP mit der Streubreite von 115 €/BP bis 215 €/BP. Die höchsten Preise werden dabei von zwei Betrieben auf Rügen mit 215 €/BP und 212 €/BP bezahlt, und der Betrieb mit dem niedrigsten Preis der vorliegenden Untersuchung befindet sich im Landkreis Uecker Randow, wo 115 €/BP bezahlt werden. Allgemein ist festzustellen, dass Böden mit über 40 BP grundsätzlich mit größer 6500 €/ha taxiert werden.

Eine zu den Kaufpreisen abschließende Hypothese ist, dass das Niveau der Preise auch stark von dem Verkaufspartner abhängig ist. Bei privaten Verpächtern, die ihre Flächen nach Auslauf der Pacht oder aus besonderen Umständen veräußern, ergibt sich i. d. R. immer ein geringerer Kaufpreis als bei institutionellen Verkäufern, wie beispielsweise der BVVG. Sicherlich

kann dieses generell auch mit der Größe der zu verkaufenden Flächen begründet werden, ist aber auch anhand einiger Betriebe nachzuweisen.

Bei Vorlage der Pacht- und Kaufpreise besteht die Möglichkeit, deren Verhältnisse zueinander zu berechnen und zu deuten. Wird also der Pachtpreis durch den aktuell geschätzten Kaufpreis dividiert und in eine prozentuale Größe umgewandelt, so ergibt dieses den zu zahlenden Zins bzw. die Rente für den Produktionsfaktor Boden. Für den Besitzer der Fläche besteht das Ziel, möglichst viel Rendite bzw. Verzinsung auf den Wert der Fläche zu erhalten. Hingegen wird vom Pächter der Fläche ein möglichst niedriger zu zahlender Pachtzins angestrebt. Die errechneten Werte schwanken zwischen 1,6% und 3,4%, daneben befindet sich das arithmetische Mittel bei 2,5%. Verglichen werden müssen diese Angaben mit den bei der Bank zu zahlenden Zinsen für den alternativen Landkauf. Die Sollzinsen für ein Hypothekendarlehen liegen nach Angaben des DLG Zinsspiegels (Stand 21. April 2008), in den DLG Mitteilungen der Ausgabe Mai 2008, zwischen 4,45% und 4,9%. Dieses bedeutet, dass ein Betrieb bei der Finanzierung von Flächenerwerb mindestens 4,45% auf den Kaufwert als jährliche Belastung ansetzen muss. Die Berücksichtigung der Tilgung bei den jährlichen Kosten findet aus betriebswirtschaftlicher Sicht, bedingt durch die Eigenschaft der Unzerstörbarkeit des Bodens, keine Anwendung. Festzustellen bleibt, dass alle vorliegenden Betriebe mit der Pachtung von Flächen günstiger gestellt sind als beim Kauf, da der höchste zu zahlende Pachtzins bei 3,4% liegt und damit geringer als der von der Bank geforderte Sollzins ist. Jedoch haben die Betriebe mit tendenziell höheren Pachtzinsen z. T. Vorteile, den Flächenerwerb zu forcieren, während Betriebe mit Pachtzinsen von kleiner zwei Prozent generell, zumindest aus ökonomischer Betrachtungsweise, den Flächenkauf reduzieren sollten. Andere Umstände sind bei dieser monokausalen Betrachtung allerdings vernachlässigt worden.

Zusätzlich zu der Frage nach dem durchschnittlichen Kaufpreis wurde in dem Fragebogen auch nach dessen Entwicklung in der Vergangenheit, besonders nach Ausschlägen, gefragt. Diese, von den Betriebsleitern getroffenen Aussagen werden im Folgenden einmal mit dem Ziel der Ableitung eines Trends dargestellt. Prinzipiell muss noch erwähnt werden, dass die von den Betriebsleitern getroffenen Aussagen häufig subjektive Empfindungen beschreiben, was den statistischen Nachweis z. T. nicht oder nur schwer ermöglicht.

Von fast allen Betriebsleitern konnte ein radikaler Kaufpreisanstieg des Bodens im Jahr 2007 beobachtet werden. Dieses muss natürlich auf die schon beschriebenen Faktoren der hohen Getreide- und Milchpreise dieses Jahres zurückgeführt werden. In diesem Zusammenhang soll auch Frage 13 des Fragebogens ausgewertet und diskutiert werden. Diese Frage zielte darauf ab, ob die Betriebsleiter aufgrund der gestiegenen Wertschöpfung des Jahres 2007 ihre Akti-

vitäten am Bodenmarkt ändern wollen. Zu 100% sehen die Betriebsleiter eine Veränderung der Aktivitäten am Bodenmarkt als nicht angebracht an. Die Erklärungen hierfür sind je nach Situation der einzelnen Betriebe differenziert, doch es lassen sich auch einheitliche Ursachen ableiten.

Knapp die Hälfte der Betriebe erwarten in Zukunft aufgrund wieder relativierter Erzeugerpreise und, wie schon in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2008 zu erkennen, erhöhter Preise der Input Produkte inklusive der Bodenpreise wieder ähnliche Deckungsbeiträge, wie sie vor der Erhöhung der Marktpreise möglich gewesen waren. Einige Betriebsleiter verurteilten Betriebe, die aufgrund dieses kurzfristigen Phänomens und fehlender Weitsicht ihre Preispolitik am Bodenmarkt intensiv reformierten, um weiter zu expandieren. Andere Betriebe charakterisierten ihr Verhalten vor 2007 auch schon als aggressiv, was in der Aussage „Ich kaufe alles, was aus Liquiditätssicht möglich ist und zwar nicht aus betriebswirtschaftlicher, sondern rein psychologischer Sicht!“ gipfelte. Der Kauf von BVVG Flächen hatte für einen weiteren Betrieb Priorität, wobei auch die stark angestiegenen Preise an sich schon ein Grund für weiterhin normales Verhalten am Bodenmarkt sein können.

Weitere Ursachen für die starke Ausdehnung bei der Entwicklung der Kaufpreise ist nach Angaben eines Betriebes das beginnende Ausschreibungsverfahren der BVVG. Dieses hat in größerem Umfang nichtlandwirtschaftliches Kapital mobilisiert, das in Acker-, Grünland- und auch Waldflächen investiert wurde und wird und zum Anstieg der Preise führt. Dadurch, dass dieses Verfahren Bieter nach dem Höchstgebot selektiert, kommt es zu einem Anstieg der durchschnittlichen Kaufpreise, was wiederum landwirtschaftlichen Betrieben niedrigere Chancen im Rahmen der Expansion und Flächensicherung einräumt. Als weiteren Ausschlag oder Initiator für ein steigendes Preisniveau wurde auch das Ende der nach der Wiedervereinigung auf 12 Jahre abgeschlossenen Pachtverträge genannt. Dieses war im Zeitraum um 2004 zu verzeichnen, als in der entsprechenden Region des Landkreises Demmin erstmals ein überdurchschnittlicher Anstieg der Kaufpreise beobachtet wurde. Diese Erscheinung kann anhand der Abbildung 4 in Abschnitt 3.2.1 nicht nachgewiesen werden, sondern eher das genaue Gegenteil, was auf ein lokales Phänomen hinweist.

Bei den Kaufwerten für Grünland gibt es Schwankungen zwischen 2500 €/ha im Landkreis Uecker Randow und 6000 €/ha im Landkreis Müritzkow, was bei lediglich vier Angaben zu einem Mittelwert von 3500 €/ha führt. Diese Unterschiede lassen sich, wie auch schon bei den Pachtungen beschrieben, mit der Konkurrenzsituation und der regionalen Flächenausstattung von Grünland begründen. Interessant wird sein, wie sich in den nächsten Jahren das Preisni-



veau für Grünland in Abhängigkeit von der Prämienhöhe entwickeln wird. Ziel der Europäischen Agrarpolitik ist es, bis zum Jahr 2013 in einer sog. „Gleitflugphase“ die Höhe für Prämienzahlungen von Grünland an das Ackerland zu adaptieren, und dadurch wird dann auf allen Flächen die gleiche Prämienhöhe vorherrschen. Sicherlich wird die wirtschaftliche Situation der Milchviehhalter in Mecklenburg Vorpommern neben den alternativen Nutzungen, wie z. B. Naturschutz, für das Preisniveau des Grünlandes auch eine Rolle spielen.

#### 4.2.4 Das Verhalten der Referenzbetriebe am Bodenmarkt

In diesem Abschnitt sollen die einzelnen Verhaltensweisen der Landwirte am Bodenmarkt in Bezug auf Flächenwachstum dargestellt werden. Dazu wurden in der Frage 10 bestimmte Aussagen getroffen, deren Zutreffen von den Betriebsleitern durch eine Skala von 1 – 5 bewertet werden sollten. Die Ziffer 1 bedeutet, dass die Aussage voll zutrifft, die 5 besagt, dass die entsprechende Aussage gar nicht zutrifft. Die Zahlen dazwischen entsprechen den jeweiligen Abstufungen der Aussagen, ohne diese einzeln mit Worten definieren zu wollen. In Tabelle 2 sind alle Aussagen mit der durchschnittlichen Bewertung zusammengefasst. Die Tabelle 7 in Abschnitt 7.2.3 zeigt die Bewertung speziell von jedem Betrieb.

**Tabelle 2 Ergebnisse Frage 10, Verhalten am Bodenmarkt in Bezug auf Flächenwachstum**

Auf Kauf- und Pachtangebote in meiner Region reagiere ich sofort!	<b>1,7</b>
Ich beteilige mich immer an Ausschreibungen der BVVG in meiner Region.	<b>3,5</b>
Bei mir im Unternehmen hat die Sicherung der vorhandenen Flächen Priorität, sonstige Aktivitäten tätige ich kaum.	<b>2,9</b>
Ich beziehe Makler, Zeitungsanzeigen und direktes Kontaktieren von Flächenbesitzern in meine Aktionen am Bodenmarkt mit ein.	<b>3,3</b>
Ich verhalte mich neutral und nehme meinem Nachbarn keine Flächen weg.	<b>2,5</b>

Quelle: Eigene Daten

Die erste zu bewertende Aussage war, „Auf Kauf- und Pachtangebote in meiner Region reagiere ich sofort!“. Diese hat im Mittel eine Bewertung von 1,7 erhalten, was bedeutet, dass die meisten der befragten Betriebe relativ stark auf Kauf- und Pachtangebote reagieren. Damit sind diese nicht gleich als aggressive Teilnehmer am Bodenmarkt einzustufen, sondern sie sind lediglich für Expansionen der Fläche offen und handeln aufgrund dementsprechender Angebote. Alle, bis auf zwei Betriebe, haben diese Aussage mit einer eins bewertet, wobei die beiden anderen Betriebe diese Aussage mit einer fünf bewertet haben. Zu den beiden Ausreißern ist zu sagen, dass der eine Betrieb sich nur auf die Sicherung der vorhandenen Flächen konzentriert und demzufolge keine weiteren Aktionen tätigt, während der andere Betrieb, der bereits 100% der Fläche im Eigentum hat, sich auf eine gütliche Einigung mit seinen Nachbarn bezieht und weiterhin beschreibt, dass keine freien Flächen mehr vorhanden seien und

sich demzufolge diese Frage für ihn nicht stelle. Es lässt sich folgern, dass fast alle Betriebe relativ offen und zielstrebig in Bezug auf Flächenerweiterungen agieren, wobei eine mittlere Variante, welche den Ziffern zwei bis vier entsprechen würde, keine Anwendung im Verhalten findet.

Die zweite Aussage bezog sich auf das Ausschreibungsverfahren der BVVG. Die Ausführung lautete, „Ich beteilige mich immer an Ausschreibungen der BVVG in meiner Region.“. Diese wurde von den befragten Betrieben mit der Ziffer 3,5 bewertet, was sich also für die meisten Betriebe als eine eher unzutreffende Aussage erwies. Offenbar ist das Angebot der BVVG, das auch im Rahmen der ersten Aussage betrachtet werden kann, anders zu bewerten als das Flächenangebot von anderen Institutionen. Denn viele Betriebe, die noch bei der ersten Aussage sofort auf Kauf- und Pachtangebote reagieren wollten, haben dieses dann im Zusammenhang mit Flächenangeboten von der BVVG relativiert. Es existierten sogar zwei Betriebe, die die erste Aussage mit einer eins bewerteten und die zweite mit einer fünf. In den häufigsten Fällen nannten die Landwirte fehlende Chancen für den Zuschlag und zu hohe Preise als Ursache für die Nicht Teilnahme an einer Ausschreibung. Ziel der Landwirte muss es also sein, die noch von der BVVG gepachteten Flächen nach der Ausnahmeregel, die den Verkauf an Pächter ermöglicht, zu realisieren, um damit dem Ausschreibungsverfahren zu entgehen. Dieses lässt sich allerdings nur mit einer geringen Wahrscheinlichkeit und wenn, dann auch nur mit begrenztem Flächenumfang, ermöglichen.

Zu der dritten Aussage, „Bei mir im Unternehmen hat die Sicherung der vorhandenen Flächen Priorität, sonstige Aktivitäten tätige ich kaum!“, ist zu sagen, dass diese mit 2,9 bewertet wurde. Die Anzahl der Antworten lag bei elf, da der Betrieb mit 100% Eigentumsanteil für diese Frage nicht relevant war. Das Zutreffen dieser These kann mit 2,9 als mittelmäßig eingestuft werden. Damit suggerierten die Referenzbetriebe auf der einen Seite eine absolute Priorität in der Flächensicherung und auf der anderen Seite konnten sie sich als passive Teilnehmer am Bodenmarkt klassifizieren, obwohl gleichzeitig viele Betriebe bei der ersten Aussage volles Zutreffen unterstrichen hatten. Dieses kann im Nachhinein zweideutig interpretiert werden. Zum einen besteht die Möglichkeit, dass die Betriebe zwar, wie die erste Aussage es beschreibt, auf Flächenangebote reagieren, aber übrige Eigeninitiative ausbleibt, so dass die dritte Aussage wieder zutreffend ist, oder aber diese These wurde von den Betriebsleitern falsch gedeutet, was ein nicht nutzbares Ergebnis nach sich ziehen würde. Denn grundsätzlich zieht die Ziffer eins bei der ersten Aussage eine fünf in der dritten Aussage nach sich, was in den meisten Fällen nicht beobachtet werden konnte. Sicherlich hat die Sicherung der vorhandenen Flächen in jedem Unternehmen Priorität, jedoch gibt es Unternehmen, die daraufhin

jegliche Aktionen drosseln, die mit dieser Frage gefiltert werden sollten und Betriebe, die zwar ihre Flächen sichern, aber trotzdem aktiv am Bodenmarkt agieren.

Die vierten These, „Ich beziehe Makler, Zeitungsanzeigen und direktes Kontaktieren von Flächenbesitzern in meine Aktionen am Bodenmarkt mit ein.“ ist mit 3,3 bewertet worden. Diese Aussage trifft für die befragten Betriebe also generell weniger zu, obwohl ein Betrieb diese Aussage als voll zutreffend beschrieb und zwei weitere Betriebe sie mit einer zwei klassifizierten. Das Verhalten dieser Betriebe kann durchaus als aggressiv beurteilt werden. Die Zusammenarbeit mit Maklern bei der Landsuche ist häufig nur ein Mittel von Neueinsteigern, d. h. von Investoren oder Landwirten, die sich eine neue Existenz in einer bestimmten Region aufbauen wollen. Dieses ist folglich auch immer mit höheren Kosten, der Courtage, verbunden, ist aber in den beschriebenen Fällen zur Marktorientierung häufig vonnöten. Bei Betrieben, die im nahe liegenden Umfeld expandieren wollen, ist die Kooperation mit Maklern oft nur zufällig erfolgreich, kann aber als Medium der Kontaktaufnahme sinnvoll sein. Zeitungsanzeigen werden i. d. R. häufig von Verkäufern geschaltet, denn bei einem ortsansässigen Betrieb kann eine Anzeige, die auf die Suche nach Ackerland in einem bestimmten Gebiet zielt, schnell zu Fehlinterpretationen bei den Nachbarbetrieben führen. Die Bewertung von 3,3 deutet eigentlich darauf hin, dass alle Betriebe diese Medien nur vereinzelt und bei aktuellem Bedarf in Anspruch nehmen. Eine Ausnahme stellt in diesem Zusammenhang sicherlich die direkte Kontaktpflege zu Flächenbesitzern (Verpächtern) dar. Dieses ist, unabhängig davon, ob dieses eigene Verpächter oder Verpächter anderer Betriebe sind, in der ländlichen Gemeinde nach Aussage vieler Betriebsleiter ein gutes Kontaktmittel und auch ein Muss in Bezug auf die Verpächterpflege.

Die letzte von den Betriebsleitern zu bewertende Aussage lautete „Ich verhalte mich neutral und nehme meinem Nachbarn keine Fläche Flächen weg.“ Diese These verhängt bei striktem Einhalten in einem bestimmten Gebiet theoretisch den Status quo Zustand. Von den Referenzbetrieben wurde die Aussage mit 2,5, also sehr neutral, beurteilt. Vier Mal wurde die Ziffer eins und zweimal die zwei verteilt, was zeigt, dass die Hälfte der befragten Betriebe ihrem Nachbarn im Normalfall keine Flächen wegnehmen, und demzufolge ein sog. Stillhalteabkommen pflegen. Dieses bedeutet, dass den direkten Nachbarn, oder besser den Teilnehmern des besagten Abkommens, keine Flächen weggenommen werden dürfen. Ein Betrieb differenzierte bei der Neutralität zwischen direkten und weiter entfernten Nachbarn in der Aggressivität seiner Landpolitik. Drei der Betriebe beurteilten diese vierte Aussage mit den Ziffern vier und fünf, womit sie den Flächenkampf mit ihrem Nachbarn als legitim und als Konkurrenz ansahen.

In der Zusammenfassung dieser Verhaltensweisen lassen sich keine Ableitungen in Abhängigkeit von bestimmten Parametern oder Kriterien der Betriebe erkennen. Es kann geschlussfolgert werden, dass das Verhalten der Betriebe unabhängig von ihrer Größe, Struktur und Lage ist, und auch unabhängig von der Herkunft der Eigentümer. Das Betriebsverhalten am Bodenmarkt kann sicherlich auch nicht durch diese wenigen Aussagen klassifiziert werden, sondern ist weiterhin von vielfältigen Faktoren abhängig. Eine betriebswirtschaftliche Analyse, die die Kennzahlen der Rentabilität, Liquidität und Stabilität der jeweiligen Betriebe betrachtet, würde im Einzelfall die Verhaltensweisen rechtfertigen können und Aufschluss über zukünftige Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten geben.

#### **4.2.5 Die ortsfremden Investoren**

Seit einigen Jahren, mit immer stärker werdender Tendenz, treten - wie schon in Abschnitt 2.2.2 Nachfrager des Produktionsfaktors Boden beschrieben - Investoren in Mecklenburg Vorpommern und ganz Ostdeutschland auf, um Flächen zu erwerben. Ziel dieser Gruppierung ist es, dass eingesetzte Kapital maximal zu verzinsen und parallel von den steigenden Bodenpreisen zu profitieren. Es gibt Investoren, die ihre gekaufte Fläche selbst in Form eines eigenen Betriebes bewirtschaften, oder andere, die ihre gekauften Flächen an andere ortsansässige Landwirte verpachten oder von ihnen bewirtschaften lassen. Investoren kaufen grundsätzlich jegliche Art von Flächen, was von Bodenreformflächen über BVVG Ausschreibungen bis hin zu gesamten Betrieben reicht. In diesem Zusammenhang gibt es oftmals Makler, welche die Suche und Administration im Auftrag der Käufer übernehmen. Zu erwähnen ist noch, dass es neben Betrieben, die diese Investoren als Gefahr betiteln, auch Betriebe gibt, die gezielt nach diesen kapitalkräftigen Investoren für den Landkauf suchen, um dadurch ein alternatives Mittel der Finanzierung in Anspruch nehmen, den eigenen Betrieb monetär nicht zu stark belasten zu müssen und die gewünschte oder notwendig gewordene zu kaufende Fläche auch finanzieren zu können.

Im Folgenden soll die Frage 11 des Fragebogens, ob Investoren, die Flächen kaufen und anschließend wieder an einen Betrieb verpachten, als Chance oder Risiko gewertet werden, diskutiert werden. Elf der zwölf befragten Betriebe werten Investoren als Risiko und lediglich ein Betrieb sieht es als Chance an, Investoren als potenzielle Landkäufer im Unternehmen zu haben. Keiner der befragten Betriebe hat direkt eine Kooperation mit den Investoren, doch ein Betrieb verliert in schon geringem Umfang am Ende des Jahres 2008 Flächen durch bzw. an einen Investor. In der vorliegenden Tabelle 3 sind die Begründungen der Betriebsleiter im Hinblick auf ihre Entscheidung bezüglich der Einschätzung von Investoren aufgeführt.

**Tabelle 3 Aussagen der Referenzbetriebe zu Chancen und Risiken von Investoren**

<b>Risiko</b>	<b>Chance</b>
Gefahr von Flächenverlust	finanz. Belastung sinkt; Möglichkeit der Finanzierung; als Gesamtkonzept betrachten
Renditeerwartung des Investors ist zu hoch	
Ziel des Investors ist Eigenbewirtschaftung	
Ziel der Landwirte: Eigenständigkeit, keine Abhängigkeit	
entgegen dem bäuerlichen Prinzip, Unsicherheit	
zerstört soziale, gesellschaftl. Strukturen; Kapitalisierung von Boden; keine soziale Bindung zum Boden, kulturelle Verarmung	
Abhängigkeit; Verdrängung der wahren Landwirte; keine Chance der Landwirte gegen außerlandwirtschaftliches Kapital im Wettbewerb	
Abhängigkeit; Unsicherheit; Bindung zum Boden geht verloren; Boden wird zum Spekulationsobjekt und erfährt eine andere Behandlung	

**Quelle: Eigene Daten**

Einige dieser Äußerungen sollen noch mal gezielt demonstriert und diskutiert werden.

Fünf der elf Betriebe, die Investoren als Risiko definierten, sahen die Renditeerwartungen und damit die Pachthöhe der Investoren als zu hoch an, und zeigten gleichzeitig auf, dass die Wahrscheinlichkeit der Eigenbewirtschaftung und damit des Flächenverlustes der bestehenden Betriebe gegeben ist. Jedoch muss auch eine optionale Betrachtung vorgenommen werden. Wenn z. B. ein Investor eine bestimmte Fläche nicht im Auftrag des Betriebes kauft, dann besteht für den Betrieb die Bedrohung eines Flächenverlustes, einer Pachtverlängerung, die aufgrund der aktuellen Situation und Aussichten mit hoher Konkurrenz und hohen Preis-erwartungen gesehen werden kann und der Kauf dieser Fläche. Diese letzte Alternative be- dingt i. d. R. die Finanzierung über ein Kreditinstitut, das oftmals Zinserwartungen über de- nen der Investoren hat und zusätzlich noch Sicherheiten in entsprechendem Umfang fordert. Weiterhin muss bei der Finanzierung über eine Bank noch die Tilgung, die aus versteuertem Einkommen getätigt werden muss, berücksichtigt werden. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass die Option, mit Investoren zu arbeiten, sicherlich unter Berücksichtigung des gesamten Betriebskonzeptes und des finanziellen Rahmens, nicht konsequent verneint werden kann.

Doch trotz all dieser Vorteile hat es natürlich auch seine Schattenseiten, die selbst bewirt- schafteten Flächen nicht im Eigentum bzw. selbst gepachtet zu haben. Mehrere Landwirte stellten immer wieder die entstehende Abhängigkeit, den Verstoß gegen das bäuerliche Prin-

zip und die Unsicherheit in den Vordergrund. Ein Betrieb erwähnte zusätzlich zu den fundamentalen ökonomischen Konsequenzen auch die, die das Leben auf dem Land und im ländlichen Raum betreffe. Dieser bezog sich damit auf einen Betrieb in seiner Nachbarschaft, der im Besitz eines Investors ist und auch von diesem sehr rational bewirtschaftet wird. Dort kommen z. T. ausländische, subventionierte Maschinen und Arbeitskräfte von einem anderen - auch im Besitz des Investors befindlichen Betrieb in Polen - zum Einsatz, was nach Aussage des Betriebsleiters zu einer kulturellen Verarmung führe und soziale und auch gesellschaftliche Strukturen zerstöre. Damit ist zum einen gemeint, dass die Bindung und Verantwortung für den Produktionsfaktor Boden verloren geht, und zum anderen, dass die sozialen Bindungen in einem Dorf und auch speziell zu dem landwirtschaftlichen Betrieb im Ort verloren gehen. Eine ergänzende Aussage ist, dass der Boden zum Spekulationsobjekt wird und damit für die von der Landwirtschaft lebenden Betriebe nicht mehr bezahlbar ist, bzw. wird.

Interessant ist es, in diesem Rahmen auch einmal die Investoren, die in Mecklenburg Vorpommern in Ackerland investiert haben, darzustellen. Dieses kann nicht auf Basis der Befragung geschehen, sondern basiert auf Informationen der Wirtschaftspresse. Bekannte Investoren der Landwirtschaft in Mecklenburg Vorpommern sind z. B. der Besitzer des bundesweit größten Entsorgungskonzerns REMONDIS, Norbert Rethmann, der frühere Vorstandsvorsitzende eines Heidelberger Finanzdienstleisters, Dr. Bernhard Termühlen, Logistikunternehmer Heinz Fiege, Brillengigant Dr. Günther Fielmann und die Flugzeugbauerfamilie Dornier. Alle diese Personen haben eigene Betriebsstellen und bewirtschaften das gekaufte Land in Eigenregie. Wichtig ist auch zu erwähnen, dass einige Investoren, wie Rethmann beispielsweise, in der Region leben, dort Amtsbürgermeister sind, dort investieren, Arbeitsplätze schaffen und auch in der Gemeinde für Belebung sorgen und damit den sozialen und wirtschaftlichen Aufschwung forcieren dürften. Solch ein Modell muss sicherlich in Abhängigkeit der Auswirkungen für die ortsansässigen Landwirte bewertet werden.

Neben den Investoren haben mittlerweile auch Banken den Reiz der Ackerflächen erkannt. Die Düsseldorfer Berenberg Bank hat jetzt einen so genannten Farmlandfonds eröffnet, der Privatanlegern die Möglichkeit der Investition in landwirtschaftliche Flächen bietet. Der Leiter der Düsseldorfer Bank, Raymund Scheffler, sagt, dass die stark wachsende Weltbevölkerung, die hohe Nachfrage nach Getreide sowie immer weniger bewirtschaftete Flächen der Grund für neue, dauerhafte Investitionschancen in der Landwirtschaft seien.

#### **4.2.6 Die Bewertung und Bedeutung des Ausschreibungsverfahrens der BVVG**

Die vorherigen Abschnitte haben schon Auskünfte über das Grundkonzept der Ausschreibung gegeben, demzufolge kann an dieser Stelle auf den Abschnitt 4.2.2 verwiesen werden, und es bedarf keiner neuen Erläuterungen. Im Folgenden sollen die Informationen, die die Referenzbetriebe zu der Frage 12.2 über die Bewertung des Ausschreibungsverfahrens gegeben haben, systematisiert und zusammengefasst werden. Um die Bedeutung dieses Verfahrens noch einmal hervorzuheben, sind die prozentualen Anteile der Betriebe, die davon betroffen sein könnten, ermittelt worden. Ein Drittel der Referenzbetriebe kann von dem Verfahren nicht mehr betroffen werden, da keine BVVG- Flächen mehr im Verpächterpool vorhanden sind, oder diese schon gekauft wurden. Doch zwei Drittel der Referenzbetriebe sind Betriebe, auf deren Flächen das Verfahren Anwendung finden könnte. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass von den acht Betrieben, die davon noch betroffen werden können, auch zwei Betriebe mit BImA Flächen sind, denen aber das gleiche Verfahren droht. Damit wird die Wichtigkeit dieser Problematik deutlich.

Acht der befragten Betriebe hielten das Verfahren der Flächenveräußerung an sich für ungeeignet, da es für die landwirtschaftlichen Betriebe oftmals mit Konsequenzen verbunden ist. Ein Betrieb forderte, dass die Vergabe der Flächen im Rahmen der Strukturpolitik des Landes erfolgen sollte und dadurch der ländliche Raum positiven Einfluss erfahren sollte. Mögliche Kriterien wären demnach das Maß an Veredlungswirtschaft im Betrieb, die Anzahl der Arbeitsplätze des Betriebes und die Höhe des jährlichen Investitionsvolumens. Dieser Betriebsleiter forderte auch, dass demzufolge Betriebe mit schlechten Betriebskonzepten keinen weiteren Anspruch bezüglich Kauf und Pacht auf die jeweiligen Flächen haben sollten.

Ein weiterer Punkt, der von den Betrieben im Rahmen der Befragung bemängelt wurde, ist, dass das Ausschreibungsverfahren außerlandwirtschaftliches Kapital der ortsfremden Investoren anlocke, was damit zwangsläufig zu höheren Preisen führe. Dieses und die mangelhafte Liquiditätssituation der bestehenden Unternehmen ist nach Aussage eines weiteren Betriebes ein Grund dafür, warum das Verfahren für die ortsansässigen Betriebe von Nachteil ist. Denn sie sind danach nicht fähig, die Preise der Ausschreibung aus rein landwirtschaftlicher Wertschöpfung zu erwirtschaften. Investoren können dagegen gerade bei den Ausschreibungen der BVVG relativ einfach und vor allem, im Vergleich zum Einsatz eines Maklers, kostengünstig in den Besitz der Flächen kommen. Sicherlich ist die Nachfrage der Investoren bei Splitterflächen, nicht arrondierten Flächen oder bei Anteilsverkäufen nicht so ausgeprägt wie beispielsweise bei größeren, arrondierten Einheiten, bei denen diese dann mit dem Ziel arbeiten, möglichst viele der bestehenden Lose zu erwerben.

Eine letzte Aussage der Verfahrensgegner ist, dass die Forderung besteht, die Ausschreibungen nur auf ortsansässige Landwirte zu beschränken. Dieses würde dann im Einklang mit den Interessen der Länder bei den Verhandlungen über die weiteren Privatisierungsgrundsätze stehen. Damit würde man dem Gesetz der Chancengleichheit, das der Bund fordert, nicht gerecht werden.

Drei der befragten Betriebe, und damit immerhin 25%, sehen den Verkauf der Bundesflächen an sich als Fehler an. Einer dieser Betriebe bezog sich dabei auf die dem Staat entgehende Wertschöpfung durch Pacht und Wertsteigerung der Flächen, die demnach den Landwirten oder neuen Flächeneigentümern überlassen wird. Der zweite Betrieb deklarierte den Verkauf der Staatsflächen als unrechtmäßig. Er bezeichnete das Land, das heute verkauft wird, als „geklaut“ und kennzeichnete es als „Hehlerware“. Diese Meinung kann parallel zu der des dritten Betriebes gesehen werden. Dort wird das Verfahren bzw. der Verkauf der Flächen an sich sehr streng im historischen Kontext betrachtet. Es ist zum besseren Verständnis vielleicht noch zu erwähnen, dass jeweils beide Eltern des befragten Ehepaars nach dem Zweiten Weltkrieg enteignet wurden. Das Ehepaar signalisierte, dass bei Annahme und Akzeptanz bzw. Legalisierung der Bodenreform durch die Bundesrepublik Deutschland das Faktum des heutigen Flächenverkaufes nur belächelt werden kann. Die Argumentation bezog sich auf die Betriebsgrößenstruktur. Mit der Bodenreform wurden enteignete Güter mit ehemals mehr als 100 ha und andere aufgesiedelt, um u. a. Flüchtlingen und Landarbeitern eine eigene Existenz zu gewähren. Damit sollten, dem Betriebsleiter zufolge, Betriebe mit mehr als 100 ha nicht mehr existieren. Doch nach der Wiedervereinigung wurden die nicht in Bodenreform umgewandelten, aber enteigneten Flächen, die also in Staatsbesitz transferiert worden waren, in großem Umfang an große LPG-Nachfolgebetriebe verpachtet und werden heute auch an diese oder andere Großbetriebe verkauft. Dieser Wandel, also zunächst die Legalisierung der Bodenreform und damit die Abneigung bzw. Verweigerung der Betriebe größer 100 ha und die anschließende Neuverpachtung der enteigneten Flächen an Großbetriebe, ist dem befragten Ehepaar zufolge nicht akzeptabel und zu „belächeln“.

Lediglich zwei Betriebe betitelten das Verfahren als gerecht und akzeptabel, wobei der zu Beginn angewendete „last“ oder „second call“ als unberechenbar und nicht gut eingestuft wurde. Dieser erlaubte der BVVG nach Beendigung und Analyse der Ausschreibung, Betrieben noch einmal die Möglichkeit zu einem Nachgebot und damit zu einer erneuten Chance auf die Fläche zu geben.



#### 4.2.7 Kaufgründe der landwirtschaftlichen Betriebe

Im nachfolgenden Abschnitt wird die Frage 14 des Fragebogens ausgewertet. Diese stellte den untersuchten Betrieben die Frage, welches für diese die wichtigsten Kaufgründe mit Hintergrund des Flächenerwerbes sein. Die Bewertung erfolgte wie unter Abschnitt 4.2.4 mit einer Skala von eins bis fünf, wobei die Ziffer eins wieder für volles Zutreffen der jeweiligen Aussage und die Ziffer fünf für gar kein Zutreffen der Aussage stand. Die Zahlen dazwischen entsprechen wieder den jeweiligen Abstufungen. In der Tabelle 4 sind alle erfragten und zu bewertenden Äußerungen mit den jeweiligen mittleren Bewertungen der Betriebsleiter zusammengefasst. Die einzelnen Bewertungen der jeweiligen Betriebe sind auch der Tabelle 7 in Abschnitt 7.2.3 zu entnehmen.

**Tabelle 4 Frage 14, Bewertung der Wichtigkeit von Kaufgründen**

<b>Kaufgründe</b>	<b>Bewertung</b>
Unabhängigkeit vom Verpächter	1,9
Kapitalanlage	3,9
Um Flächenverlust zu vermeiden	1,8
Expansion	3,2
Generationendenken	3,2

**Quelle: Eigene Daten**

Der erste zu bewertende Kaufgrund war die Frage nach der Wichtigkeit der Unabhängigkeit vom Verpächter. Die Betriebe bewerteten dieses mit einer 1,9, was damit als sehr zutreffend charakterisiert werden kann. Die Variation bei den Antworten lag nur zwischen eins und drei, woraus sich schließen lässt, dass die Betriebe den Verpächter mit seiner Kompetenz über die Pachthöhen und Pachtlaufzeiten als großen Unsicherheitsfaktor sehen und damit die Unabhängigkeit von diesem in den meisten Fällen schon als wichtig empfinden. Die Bewertung dieser Frage wird sicherlich auch unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Verpächter vorgenommen, wobei dieses bei den befragten Betrieben nicht explizit nachweisbar war.

Die zweite zu bewertende Aussage war die Frage, ob der Kauf von Flächen auch als Kapitalanlage betrachtet wird. Dieses wurde mit der höchsten Ziffer einer 3,9 bewertet, was dadurch von den gefragten Aussagen am wenigsten zutreffend ist. Damit ist gemeint, dass der größte Teil der Betriebe sein Kapital nicht in Grund und Boden investiert, um daraus, wie es z. B. Investoren beabsichtigen, Renditen und Wertsteigerungen zu realisieren, sondern in erster Linie, weil er Produktionsgrundlage ist und bei Nichtkauf eine erhebliche Unsicherheit entsteht. Trotzdem kann der Kauf von landwirtschaftlichen Flächen gerade bei Investitionen aus eigenen Finanzmitteln auch als Kapitalanlage betrachtet werden, da sie - wie schon erwähnt - i. d. R. neben einer normalen Rendite auch eine gute Wertsteigerung erfahren. Drei der Refe-

renzbetriebe bewerteten diese Aussage mit einer eins und zwei, was also die Investition aus dem eben genannten Grund vermuten lässt. Die übrigen Betriebe sahen es entgegengesetzt und bewerteten den Kaufgrund Kapitalanlage alle mit einer vier und fünf, also als gar nicht zutreffend. Dort wird der Verbleib des Kapitals im Produktionsbereich als sinnvoller erachtet.

Die dritte zu beurteilende Aussage war, inwieweit Flächenerwerb als Zwangsmaßnahme durchgeführt werden muss, um den Flächenverlust zu vermeiden. Damit ist gemeint, dass viele Pächter nach Beendigung der Pachtlaufzeit und bei Verkaufsvorstellungen der Verpächter gezwungen sind, diese Fläche zu erwerben, da sie sonst an andere Landwirte veräußert werden. Die vorliegende These wurde von den Betrieben mit einer 1,8 als am meisten zutreffende aller Thesen bewertet. Daran kann abgelesen werden, dass viele Betriebe gezwungen sind oder werden, Flächenerwerb durchzuführen, ohne dieses vielleicht selbst aktiv gewollt zu haben. Unterstützt werden kann diese Schlussfolgerung von der Tatsache, dass 50% der Betriebe diese These mit einer eins, also voll zutreffend, bewertet haben. Beispielhaft für diese Beschreibung stehen vor allem private Verpächter, die aufgrund von Erbangelegenheiten oder anderer Motive ihr Eigentum verkaufen wollen. In diesem Fall ist ein Kauf des Pächters Pflicht, da ansonsten andere optionale Käufer in Anspruch genommen werden.

Die vierte Aussage bezog sich auf den Expansionsgedanken, also welche Wichtigkeit die Expansion als Kaufgrund hat. Bewertet wurde dieses mit 3,2, also mit einer eher unterdurchschnittlichen Bedeutung. Die Besonderheit bei dieser Aussage lag darin, dass alle Ziffern mindestens einmal vorhanden waren. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass die Interessen der Betriebe bezüglich dieses Punktes sehr stark variieren. Auf der einen Seite gibt es Betriebe, die Flächen kaufen, mit dem Ziel zu wachsen, und auf der anderen Seite stehen Betriebe, die den Flächenkauf in ihrer Agenda nicht primär vorgesehen haben, aber dieses zwangsläufig tun müssen. Die vier Betriebe, die auf Wachstumskurs sind, und aus diesem Grunde Flächen kaufen, haben i. d. R. schon einen Eigentumsanteil von mind. 56% und befinden sich zusätzlich noch auf den besseren Standorten mit größer 42 Bodenpunkten. Diese Hypothese basiert auf den Ergebnissen des durchgeführten Fragebogens. Fünf der befragten Betriebe bewerteten die Aussage mit einer vier und fünf, was damit die Passivität dieser Betriebe, basierend auf diversen Gründen, zumindest auf dem Kaufmarkt unterstreicht.

Zum Schluss wurde noch die Frage nach dem Generationendenken gestellt, insbesondere, ob das Generationendenken einen Einfluss auf die Kaufaktivitäten hat oder nicht. Dieses wurde mit 3,2 bewertet, also auch eher unterdurchschnittlich, und es spielt demnach auch keine große Rolle in Bezug auf die Aktionen am Bodenmarkt, wobei die Unterschiede innerhalb der

Betriebe wieder enorm waren, da alle Antwortmöglichkeiten mindesten einmal gewählt wurden.

Dieses Thema wurde in der Frage 15 des Fragebogens noch einmal präzisiert und erneut aufgegriffen. Dort bezog sich die Frage darauf, inwieweit in dem betreffenden Unternehmen der Gedanke der Hofidee schon zutrifft, und ob dieser die Aktivitäten am Bodenmarkt entscheidend beeinflusst.

Fünf der befragten Unternehmen gaben an, dass die Hofnachfolge geklärt sei und ein potenzieller Hofnachfolger schon feststehe. Interessant ist allerdings, dass vier dieser Betriebe dadurch ihre Aktionen am Bodenmarkt verstärkten. Einer dieser Betriebe beschrieb, dass sein Handeln strategische Gründe hätte und er aufgrund der geregelten Hofnachfolge mehr Flächen sichern wollte. Aus diesem Anlass sei er auch bereit, eine beispielsweise 30-jährige Tilgung zu akzeptieren, was bei nicht geregelter und nicht in Aussicht stehender Hofnachfolge wesentlich schwieriger und v. a. nicht im Sinne des Betriebsleiters sei. Dann könnte der Fokus nur auf die Pacht von Flächen gelegt werden. Der andere dieser fünf Betriebe sah seine Aktivitäten nicht durch die Realisierung der Hofidee beeinflusst, da sein Aktivitätsniveau schon hoch sei.

Weitere drei der zwölf Betriebe konnten die Frage, inwieweit die Hofidee für ihr Unternehmen zutrefte, nur mit vielleicht beantworten, was also die Transaktionen am Bodenmarkt nicht beeinflusst. Die letzten vier Betriebe hatten definitiv keinen Hofnachfolger, womit auch hier keine Veränderungen der Aktivitäten am Bodenmarkt zu sehen sind oder waren. Zusammengefasst ist zu sagen, dass acht der befragten Betriebe das Generationendenken und die Hofnachfolge nicht zum Anlass nahmen, um ihre Aktivitäten am Bodenmarkt dadurch zu beeinflussen.

#### **4.2.8 Die allgemeine Einschätzung zur Zukunft des Bodenmarktes**

Die Referenzbetriebe wurden gefragt, wie sie die allgemeine Zukunft des Bodenmarktes in Bezug auf den Kauf- und Pachtmarkt sehen. Hingewiesen wurde bei der Einschätzung auch noch darauf, dass die Frage sich nicht auf ein regionales Gebiet, sondern auf ganz Mecklenburg Vorpommern beziehe. Im Zusammenhang mit der Fragestellung wurden dem Interviewpartner Stichwörter zur besseren Deutung der Frage gegeben, wie beispielsweise: Preisentwicklungen, Investoren, Entwicklungen des Eigentumsanteils der zukünftigen Betriebe, das Landangebot, das in Zukunft vorhanden sein wird, und die Rolle der BVVG auf dem Bodenmarkt.

Im Folgenden sollen die freien Aussagen der einzelnen Betriebe zu dieser Frage einmal zusammengefasst und kategorisiert dargestellt werden, um vielleicht tendenzielle Ableitungen und Trends ermitteln zu können. Ziel ist es, die einzelnen Schwerpunkte möglichst differenziert voneinander und im Gesamtkontext miteinander deuten und interpretieren zu können. Zu erwähnen ist noch, dass ein Betrieb keine Aussage zur Zukunft des Bodenmarktes getätigt hat, da dieser zu polykausal geprägt sei und es deshalb keine Erwartungen gebe.

Neun der elf befragten Betriebe gaben an, von einem steigenden Preisniveau besonders auf dem Kaufmarkt auszugehen. Dazu gab es verschiedene Begründungen und Informationen. Doch von dem Niveau, das bei gleicher Bodengüte in den meisten Regionen Westdeutschlands existiert, ist hier in Mecklenburg Vorpommern nicht auszugehen. Ein anderer Betrieb ging jedoch von einer stärkeren Bodenpreissteigerung im Osten Deutschlands als im Westen Deutschlands aus. Der Boden, so beschrieb es ein weiterer Betriebsleiter, werde weiter in Abhängigkeit von seinem Produktionswert, also von dem monetären Wert seiner erzeugten Güter, bestimmt werden. Dieser Produktionswert scheine in den nächsten Jahren aufgrund der steigenden Weltbevölkerung, zunehmender Urbanisierung, forcierter Bedeutung der Biotreibstoffe und daraus resultierender Steigerung der Marktpreise an Höhe zu gewinnen. Damit könnten sich die Zyklen der Preisverdopplung reduzieren und eine Steigerung der Preise für Grund und Boden jenseits der Inflationsrate Realität werden. Dieses ist allerdings nach einem weiteren Betrieb, der von einer jährlichen Bodenpreissteigerung von rund 10% ausgeht und diese empirisch für die Vergangenheit in seiner Region nachweisen konnte, schon geschehen, da sich die Inflationsrate in Deutschland in den letzten Jahren mit zwei bis drei Prozent, trotz steigender Tendenz, weit unter zehn Prozent eingependelt hat.

Eine andere Sichtweise gaben drei der Betriebe und damit 25 %, der befragten Betriebe. Diese sahen die BVVG durch das Ausschreibungsverfahren und die stetige Pachterhöhung als Preistreiber in bestimmten Regionen. Zusätzlich nannte in diesem Rahmen noch einer dieser Betriebe die Biogasanlagenbetreiber als neues Gefahrenpotenzial für ein steigendes Preisniveau. Diese, oftmals Fondsgesellschaften, müssen nach den stark gestiegenen Getreidepreisen weiterhin versuchen, den Input für ihre Anlagen möglichst kostengünstig zu produzieren. Dabei ist das Ausweichen zur Produktion auf eigene Flächen häufig von Vorteil, und das nicht nur, weil damit eine gesteigerte Liefersicherheit zu erwarten ist.

Nur ein einzelner Betrieb gab an, davon auszugehen, dass sich die Bodenpreise zunächst erstmal stabilisieren würden und nur noch marginale Anstiege in der Zukunft zu erwarten seien. Dieses könnte durch die aktuelle Situation im Ackerbau, bei der Milchwirtschaft und der Schweinehaltung unterstützt werden. Dort ist, besonders in dem Bereich des Ackerbaus

und der Milchwirtschaft, nach dem Hochpreisjahr 2007 durch die sinkenden Erzeugerpreise wieder Ernüchterung eingetreten. Sicherlich kann diese Argumentation noch durch die der steigenden Energie-, Düngemittel-, und Maschinenpreise verstärkt werden, die die Deckungsbeiträge der Betriebe wieder sinken lassen.

Kurz sollen auch noch die Entwicklungen der Pachtpreise gedeutet werden. Dazu gab es aufgrund verschiedener Umstände relativ wenig Aussagen, sicherlich auch deswegen, weil die Pachthöhe oft eine Konsequenz aus den Kaufpreisen ist. Aber dennoch sind zwei identische Aussagen getroffen worden: Einmal, dass das Pachten an sich in Zukunft an Bedeutung verlieren wird, und zum anderen, dass die Höhe der Pacht nicht in dem Umfang steigen wird, wie es die Kaufpreise z. Z. tun. Unterstützt wurde diese Deutung durch fast alle Betriebe, indem gesagt wurde, dass der Kauf von Flächen oftmals oberste Priorität hat und Pflicht ist, zumindest bis ein Existenzminimum und eine Sicherung des Betriebes vorhanden ist. Ein Betrieb sah den Kauf sogar unter der Berücksichtigung erhöhter oder auch betriebswirtschaftlich zu hoher Preise noch als sinnvoll an, da Flächenkauf immer in einer Mischkalkulation, also in einem Mittel mit den Preisen der vergangenen Jahre, gesehen werden müsse. Dieser Betrieb fügte noch hinzu, dass Kapital sehr mobil sei und für Flächen in Mecklenburg Vorpommern zu jeder Zeit vorhanden sei.

Auch im Rahmen der genannten Preissteigerungen muss die zukünftige Bedeutung der Investoren betrachtet werden. Alle Betriebe, die die Frage beantwortet haben, gehen davon aus, dass in Zukunft die Anzahl höher sein wird und vor allem auch die Bedeutung der Investoren stärker sein wird, als sie es heute noch ist. Das von den Investoren betriebene Verfahren nennt sich Land Banking. Damit ist gemeint, dass diese Flächen erwerben, um von der jährlichen Rendite und der allgemeinen Wertsteigerung zu profitieren. Eine Schlussfolgerung aus der Erwartung über die Zunahme der Investoren ist natürlich wieder, dass alle Betriebe davon ausgehen, dass die Land-, als auch die Marktpreise sich erhöhen, da ansonsten mit keiner weiteren Zunahme der Investoren, sondern eher mit ihrer Abnahme zu rechnen ist.

Eine weitere wichtige Frage ist die des zukünftigen Angebotes an Flächen. Drei der befragten Betriebe hatten in ihren Antworten geäußert, dass sich das Angebot an Grund und Boden in den nächsten Jahren verringern werde.

Ein weiterer Betrieb glaubt an ein konstantes Angebot. Davon ist mittelfristig, also bis zum Jahr 2020, sicherlich auch auszugehen, wenn das Volumen der von der BVVG noch zu privatisierenden Flächen berücksichtigt wird. Dieses sind allein in Mecklenburg Vorpommern ca. 180.000 ha, die nach Angaben und Privatisierungskriterien der BVVG bis zum Jahr 2020 verwertet sein sollen. Interessant ist auch die Betrachtung eines anderen Betriebes in Sachen

Landangebot. Dieser sieht, dass auch aufgrund der Privatisierungskriterien der BVVG in naher Zukunft sehr viele Betriebe, die bisher nur wenig Fläche gekauft haben, diesen zwangsläufig anstehenden Flächenkauf, der vom Umfang her schon ein beträchtliches Volumen einnehmen kann, nicht mehr finanzieren können. Damit kommt wieder ein wohl noch nicht abzuschätzender Teil an Flächen und vielleicht auch Betrieben zu dem normalen Bodenangebot hinzu.

Die besondere Sicht eines Betriebes soll hier noch einmal explizit dargestellt werden. Dieser sah die Zukunft des Bodenmarktes auch in politischer Hand. In Zeiten von Nahrungsmittelunruhen und Aufständen wegen zu stark explodierter Grundnahrungsmittelpreise in Entwicklungs- und Schwellenländern seien politische Eingriffe in den Produktionsfaktor Boden zu erwarten. Er stellte auch die Frage nach der Sozialisierung des Eigentums in der Zukunft und ihren Konsequenzen, wobei der entsprechende Betriebsleiter dieses als positiv und zum Teil vorteilhaft betrachtete. Im gleichen Zusammenhang erinnerte er an die moralische Unvertretbarkeit der Direktzahlungen der Europäischen Agrarpolitik und ihre Einflussnahme auf das gesellschaftliche Zusammenleben.

#### **4.2.9 Die spezielle Einschätzung zur Zukunft des Bodenmarktes**

Dieses ist die letzte Frage, die den Gesprächspartnern bei der Beantwortung des Fragebogens gestellt wurde. Sie bezieht sich auf die spezielle Einschätzung des Bodenmarktes für das Unternehmen. Genauer gesagt, welche Aktionen der Betrieb in den nächsten Jahren auf dem Bodenmarkt verfolgt, und was an der Spitze der Agenda steht. Zu dieser Frage nahmen alle der zwölf befragten Betriebe Stellung, was damit die Basis der Auswertung ist. Schwierig ist die Zusammenfassung der genannten Merkmale, da ja grundsätzlich jeder Betrieb seine individuelle Landpolitik verfolgt und dabei auch spezifische Problemstellungen zu bewältigen hat. Trotzdem wird im Folgenden versucht, die Zukunft des Bodenmarktes für jeden Betrieb anhand von Gemeinsamkeiten zu demonstrieren und diese bzw. spezielle Angelegenheiten und Situationen zu deuten und zu interpretieren.

An oberster Stelle der Betriebe steht, wie zu erwarten, die Absicherung der aktuellen Betriebsgröße zur Existenzsicherung. Dieses bietet diverse Möglichkeiten, die auf die einzelnen Betriebe zukommen. An erster Stelle steht da die Verlängerung der bestehenden Pachtverträge auf einen für beide Parteien akzeptablen Zeitraum. Der Betrieb muss in Abhängigkeit von der Pachtdauer Investitionen und Finanzierungen planen, und der Verpächter will und muss die nötige Flexibilität in Bezug auf den Verkauf behalten. An zweiter Stelle steht der Kauf z. Z. gepachteter Flächen, um diese langfristig an das Unternehmen zu binden. In zwei Fällen

stand, wie schon genannt, sogar noch der Kauf von Flächen nach EALG an, was unter allen Umständen oberste Priorität haben sollte. Sämtliche anderen Betriebe hatten den Flächenerwerb im Rahmen des begünstigten Landkaufes nach EALG bereits durchgeführt.

Beim Kauf der Flächen stehen sich die Betriebe in ihren Meinungen gegenüber. Auf der einen Seite gibt es die Betriebe, die nicht um jeden Preis und auch nicht zu jedem Preis Flächen kaufen. Ein Beispielbetrieb beschrieb den Bodenmarkt nicht als das dringendste Problem. Dieser Betrieb ist sehr stark in die Veredlung eingebunden, was dazu führt, dass der schon feststehende Flächenverlust von 20 % in den nächsten zwei Jahren durch steigende Veredlung wieder kompensiert werden muss. Auf der anderen Seite stehen Betriebe, die immer an Ausschreibungsverfahren teilnehmen wollen und kaufen, was die Liquidität hergibt, um der Gefahr von Flächenverlusten vorzubeugen. In diesem Zusammenhang sah ein Betrieb, der Investoren vorher als Gefahr für die Landwirtschaft gesehen hatte, diese nun als Option an, sollte die Zusammenarbeit unter guten Konditionen realisiert werden können.

Sieben der zwölf befragten Betriebe erwähnten auch das Thema Expansion und nahmen Stellung zu den Möglichkeiten und Chancen in diesem Zusammenhang. Drei der Betriebe sehen eine massive Flächenausdehnung als nicht realistisch an, da die Flächen zum großen Teil langfristig verpachtet oder sogar schon verkauft sind. Im gleichen Zusammenhang steht die schon beschriebene Chance bei Ausschreibungen der BVVG, die auch eher als gering angesehen werden kann. Einer dieser drei Betriebe sieht das Wachstum allerdings mit Hilfe von Bewirtschaftungsverträgen und Kooperationen als neue und gute Möglichkeit an. Dieses beinhaltet, dass ein Betrieb für einen anderen Betrieb spezielle Arbeiten ausführt, oder gegebenenfalls, wie es ein Bewirtschaftungsvertrag i. d. R. vorsieht, dass alle Arbeiten im Namen der Flächeneigentümer ausgeführt werden. Mit Hilfe solcher Kooperationen kann die Wertschöpfung eines Betriebes, auch durch eine bessere Auslastung der vorhandenen Maschinen, deutlich gesteigert werden. Ein weiterer dieser drei Betriebe sieht die einzige Wachstumschance nicht in der Flächenausdehnung, sondern vielmehr in einer erhöhten Wertschöpfung auf der vorhandenen Fläche, z. B. durch den Einstieg in die Veredlung.

Die restlichen vier der genannten sieben Betriebe gaben kein Urteil über die Chancen von Expansionen ab, sondern vielmehr über ihre Aktionen in diesem Zusammenhang. Ein Betrieb sieht die Kooperation mit Maklern und ein stets offenes Ohr für Flächenausdehnungen als operatives Instrument zur Expansion an. Auch im Rahmen dessen wurden zugleich starke und aggressive Angebote genannt. Zwei dieser Betriebe sehen die Expansion als möglich an, pachten und kaufen Flächen jedoch nur zu normalen und ökonomisch vertretbaren Preisen. Der vierte Betrieb beteiligt sich an allen Ausschreibungen der BVVG, wobei er sein Gebiet

zugleich als unattraktiv für ortsfremde Investoren charakterisiert. Dieses sei aufgrund kleinerer Flächen mit gleichzeitig schlechtem Zugang und Zuschnitt der Fall.

Dem Gedanken von Expansion und Wachstum stehen zwei weitere Äußerungen entgegen. Zum einen sah ein Betrieb das Wachstum als zweitrangig an, zum anderen stand die Aussage „reagieren statt agieren“ als Motto am Bodenmarkt. Damit ist gemeint, dass dieser Betrieb sich bei Kauf- und Pachtgeboten nicht in den Vordergrund stellt und lieber bei einer direkten Anfrage und damit verbundenem Zwang zur Reaktion seine Aktivitäten forciert.



## 5. Fazit

Im folgenden Abschnitt dieser Arbeit sollen die wichtigsten Fakten, die aus dem Fragebogen ermittelt werden konnten, noch einmal zusammengetragen werden. Dabei besteht auch das Ziel, Trends und Entwicklungen sowie einzelne Verhaltensweisen der Landwirte am Bodenmarkt in Mecklenburg Vorpommern zu reflektieren.

Der Bodenmarkt in Mecklenburg Vorpommern unterliegt im Wesentlichen dem Trend der gesamten neuen Bundesländer, in denen im Jahr 2005 rund zwei Drittel der gesamtdeutschen Bodenverkäufe getätigt wurden. Damit hat der ostdeutsche Bodenmarkt im Vergleich zu Westdeutschland eine enorme Dynamik, die gemessen an den Flächenverkäufen seit dem Jahr 2002 allerdings einer rückläufigen Tendenz unterliegt.

In Mecklenburg Vorpommern sind nach Erkenntnis des durchgeführten Fragebogens steigende Preise für den Produktionsfaktor Boden auf dem Kaufmarkt und auch auf dem Pachtmarkt zu sehen und zu erwarten. Dieses kann auf die hohen Erlöse der Marktfrucht- und Milchviehbetriebe im zweiten Halbjahr des Jahres 2007 zurückgeführt werden. Dadurch entwickelte sich auf dem Bodenmarkt eine enorme Aggressivität, was steigende Preise und auch einen vielleicht überzogenen Optimismus nach sich zog. Der Aufschwung der Agrarbranche im Jahr 2007 hat zusätzlich die Konkurrenzsituation auf dem Bodenmarkt durch mobilisierte Investoren verstärkt. Diese werden von den ortsansässigen Landwirten aufgrund drohender Flächenverluste überwiegend als Gefahr betrachtet und stellen im Rahmen der Preisbildung auf dem Bodenmarkt ein ergänzendes und erhebliches Pulverfass dar. Die sonstigen Einflussfaktoren auf die Preise am Bodenmarkt sind nach Analyse der befragten Referenzbetriebe stark unterschiedlich. Auf dem Pachtmarkt scheint die Bodengüte der einflussreichste Parameter zu sein. Regionale Differenzen bei homogenen Böden und Unterscheidungen nach Herkunft der Pächter oder Struktur der jeweiligen Betriebe konnten nicht festgestellt werden. Auf dem Kaufmarkt spielt die regionale Komponente wesentlich stärker in die Preis bestimmenden Faktoren mit hinein. Das konnte am Beispiel der Referenzbetriebe auf Rügen nachgewiesen werden, die beide im Verhältnis zur Ertragsfähigkeit der Böden die höchsten der ermittelten Kaufpreise auswiesen.

Die Rolle der BVVG am Bodenmarkt wird sich in den nächsten Jahren bis zum theoretischen Ende des Privatisierungszeitraumes im Jahr 2020 nicht grundlegend ändern. Mit ca. 180.000 ha und damit 13% der gesamten Landfläche Mecklenburg Vorpommerns ist die BVVG ein noch wichtiger Partner für viele landwirtschaftliche Betriebe. Diese müssen in naher Zukunft mit dem Verkauf dieser Flächen nach dem Ausschreibungsverfahren rechnen, was eine neue und mit hohem finanziellem Aufwand verbundene Herausforderung für die

betroffenen Betriebe darstellen wird. Sicherlich wird ein großer Anteil der zu veräußernden Flächen nicht bei dem jetzigen Bewirtschafter verbleiben, da bei Ausschreibungen dieser Art enorme Konkurrenz und grundsätzlich ein hohes Preisniveau, zumindest bei Böden besserer Qualität, zu erwarten sind.

Bezogen auf das Verhalten der Landwirte am Bodenmarkt ist in Zukunft nach Ergebnissen des Fragebogens nicht von einer Veränderung aufgrund der besonders hohen Wertschöpfung des Jahres 2007 auszugehen. Ansonsten konnten im Kauf- und Pachtverhalten Unterschiede in Abhängigkeit von den besitzenden Institutionen ermittelt werden. Gegenüber der BVVG bestand in Bezug auf die Angebote durch Ausschreibungen im Vergleich zu sonstigen Kauf- und Pachtangeboten eher eine abneigende Haltung. Das kann auf die hohen Preiserwartungen und die starke Konkurrenz zurückgeführt werden. Bei allen im Fragebogen ermittelten Verhaltensweisen lassen sich aber keine Abhängigkeiten von Größe, Struktur und regionaler Lage der Betriebe feststellen.

Nur sehr wenige Betriebe sehen als Kaufgrund für landwirtschaftliche Flächen die Kapitalanlage an. Vielmehr spielt der Kauf, um Flächenverlust zu vermeiden, bei den befragten Betrieben eine wichtigere Rolle. Aus diesen Aussagen kann die für Land - Banking oftmals schwach ausgeprägte Liquidität erkannt werden. Der Flächenkauf mit dem Ziel der Expansion wird von einem Drittel der befragten Betriebe als Zielstellung charakterisiert. Dabei war festzustellen, dass diese Betriebe auf den besseren Standorten (> 42 BP) mit einer höheren Eigenlandquote (> 56 %) existierten. Als interessant kann auch der Einfluss des Generationendenkens auf das Verhalten der Landwirte betrachtet werden. Fünf der zwölf Referenzbetriebe hatte bereits eine organisierte Hofnachfolge, wobei immerhin vier dieser Betriebe dadurch die Aktionen am Bodenmarkt beeinflussen ließen.

Für alle Betriebe wird auch in den nächsten Jahren die Sicherung der vorhandenen Flächen Priorität haben. Dabei wird der Kauf von landwirtschaftlichen Flächen von nahezu allen Betrieben als zwingend und notwendig angesehen und auch an Bedeutung gewinnen. Inwieweit der angekündigte Gesundheitscheck der Europäischen Agrarpolitik und die damit verbundenen Kürzungen der Direktzahlungen auf den Bodenmarkt Einfluss nehmen werden, bleibt sicherlich abzuwarten. Doch eins ist sicher: Die Ressource Boden ist unvermehrbar und die produktive Fläche hat sich in den letzten 40 Jahren durch Erosion und gesteigerte Verstädtigung um rund ein Drittel verringert, was jährlich 10 Mio. Hektar Ackerland entspricht. Werden Prognosen der FAO und der UN Wirklichkeit, so sinkt die landwirtschaftliche Nutzfläche in den nächsten 100 Jahren noch einmal um fast die Hälfte. Zusätzlich müssen aber durch die wachsende Weltbevölkerung jährlich nahezu 80 Mio. Menschen mehr ernährt werden! Die-

ses, der steigende Bedarf an Fläche für den Bioenergiesektor und die noch zu erwartenden Konsequenzen des angekündigten Klimawandels lassen den Hunger nach Nahrungsmitteln weiterhin steigen. Damit kommt auch dem Produktionsfaktor Boden, ganz besonders auf den Hohertragsstandorten Mecklenburg Vorpommerns, eine entscheidende Rolle zu. Preisanstiege und zunehmende Konkurrenz könnten die Folge sein!

## 6. Literaturverzeichnis

Henrichsmeyer, W.; Witzke, H. P.: Agrarpolitik Band I Agrarökonomische Grundlagen . Stuttgart: Eugen Ulmer, 1991.

Dabbert, S.; Braun, J.: Landwirtschaftliche Betriebslehre Grundwissen Bachelor. Stuttgart: Verlag Eugen Ulmer, 2006.

Brombierstäudl, U.; Vonderau K.: Abitur-Training Wirtschaft Recht Betriebswirtschaft. Freising: Stark 2002.

Wachter, D.: Bodenmarktpolitik. Bern; Stuttgart; Wien: Haupt, 1993.

Winter, H.; Europäische Hochschulschriften; Bodenmarkt und einzelbetriebliches Wachstum, Fallstudien aus ackerbaulich genutzten Regionen der EG-Länder Belgien, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich und Niederlande. Frankfurt a. M. Bern: Peter Lang Universität Kiel, 1982.

Situationsbericht 2007 Trends und Fakten zur Landwirtschaft. Berlin: Deutscher Bauernverband, 2006.

Fuchs, C. Unterrichtsmaterialien und Skripte der BWL I und II. Neubrandenburg, 2006/2007.

Fock, T. Unterrichtsmaterialien und Skripte der Agrarpolitik I. Neubrandenburg, 2007.

Giuliani, G.; Landwirtschaftlicher Bodenmarkt und landwirtschaftliche Bodenpolitik in der Schweiz, Eine theoretische und empirische agrarökonomische Analyse anhand von Daten über Handelsfälle von Landwirtschaftsland in den Kantonen Aargau, Graubünden und Zürich, Abhandlung zur Erlangung des Titels Doktor der technischen Wissenschaften der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich. Zürich, 2002.

Statistisches Landesamt Mecklenburg Vorpommern; Kaufwerte landwirtschaftlicher Grundstücke in Mecklenburg Vorpommern 1994, 1995, 1997, 1999, 2001, 2002, In: Statistische Berichte. Schwerin, Erscheinung: Sommer des jeweiligen Folgejahres.

Rutt, K.; Welternährung contra Ressourcenschutz. In: DLG Mitteilungen Februar 2008, S. 15

o. V.: DLG Zinsspiegel. In DLG Mitteilungen Mai 2008, S. 41

Siegmund, K.: Boden- und Pachtmarkt noch weitgehend stabil, Kaufwerte wenig geändert, Pachtentgelte differenziert gestiegen. In: Neue Landwirtschaft, Bodenmarkt 2, 2006/2007. S.4-9

Müller, W.: Konzept für die BVVG Privatisierung ab 2007. In: Neue Landwirtschaft, Bodenmarkt 2 2006/2007. S. 10-12

Boß, W.; Goetz, K-H.: Landgesellschaften aktiv am Bodenmarkt, Für eine nachhaltige Entwicklung ländlicher Räume. In: Neue Landwirtschaft, Bodenmarkt 2 2006/2007. S. 14-17

Böhme, K.: Bodenmarkt 2 2006/2007 Neue Landwirtschaft. Deutscher Landwirtschaftsverlag, 2006/2007.

[www.wikipedia.de](http://www.wikipedia.de) (Stand April 2008)

[www.statistik-mv.de](http://www.statistik-mv.de) (Stand April 2008)

[www.bvvg.de](http://www.bvvg.de) (Stand April 2008)

[www.bundesimmobilien.de](http://www.bundesimmobilien.de) (Stand Mai 2008)

[www.derwesten.de/nachrichten/nachrichten/wirtschaft-und-finanzen/2008/2/29/news-27249910/detail.html](http://www.derwesten.de/nachrichten/nachrichten/wirtschaft-und-finanzen/2008/2/29/news-27249910/detail.html)

[http://www.welt.de/wams\\_print/article1284116/Ackerland\\_wird\\_fr\\_Anleger\\_interessant.html](http://www.welt.de/wams_print/article1284116/Ackerland_wird_fr_Anleger_interessant.html)

[www.statistik-mv.de](http://www.statistik-mv.de); Artikel: Besitzverhältnisse an Grund und Boden in der Landwirtschaft: Eigenlandanteil der Betriebe auf über 27 Prozent gestiegen. Schwerin, 24. April 2008.

Hrubesch, R.: Durchschnittliches Jahrespachtentgelt in den landwirtschaftlichen Betrieben mit gepachteten Einzelgrundstücken der landwirtschaftlich genutzten Fläche nach Ackerland und Dauergrünland. In E-Mail vom statistischen Landesamt, Schwerin, Mai 2008-06-04.

## 7. Anhang

Dem Anhang dieser Bachelorarbeit ist der durchgeführte Fragebogen in vollem Umfang beigefügt. Weiterhin sind die wichtigsten Ergebnisse dieser Befragung und ihre Zusammenfassung in Tabellenform vorgestellt.

### 7.1 Fragebogen-Bodenmarkt

1.1) Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?

- a) Einzelunternehmung
- b) Personengesellschaft (GbR, OHG, KG)
- c) Kapitalgesellschaft (GmbH, AG, GmbH & Co KG)
- d) Genossenschaft (e. G.)

1.2) Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet und wozu gehörten die heute bewirtschafteten Flächen vor der Gründung?

---

---

2.1) Welches ist die Betriebsform bzw. der -typ Ihres Unternehmens?

- a) reiner Ackerbau (weiter mit Frage 3)
- b) Gemischtbetrieb (Milchkühe, Schweine) \_\_\_\_\_
- c) Sonstiges

2.2) In welchem Betriebszweig liegt der Arbeits- und Investitionsschwerpunkt?

- a) Ackerbau
- b) Tierhaltung

3.1) Welche Gesamtgröße (unterschieden in Hektar Acker- und Grünland) hat Ihr Unternehmen?

\_\_\_\_\_ ha Ackerland  
\_\_\_\_\_ ha Grünland  
\_\_\_\_\_ ha Sonstiges

3.2) Wie viele Bodenpunkte haben Sie im Durchschnitt des Betriebes? \_\_\_\_\_

4.1) Wie viel dieser bewirtschafteten Fläche ist Eigentum? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4.2) Ist die restliche Fläche gepachtet?

- a) ja
- b) nein, z.B. Bewirtschaftungsverträge
- c) beides

4.3) Wie hat sich der Anteil der Pacht- und Eigentumsflächen in den letzten fünf Jahren geändert? (Betriebsflächenänderung!) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5.) Welche Institutionen sind Ihre Hauptverpächter und mit circa welchem prozentualen Umfang?

- a) Privat \_\_\_\_\_ ha
- b) Landgesellschaft \_\_\_\_\_ ha
- c) BVVG \_\_\_\_\_ ha
- d) Investoren \_\_\_\_\_ ha
- e) Sonstige (Kirche, Gemeinde) \_\_\_\_\_ ha

6.1) Wie hoch sind der durchschnittliche Pachtpreis (unterschieden in Acker- und Grünland) und die durchschnittliche Restlaufzeit der Pachtverträge in Ihrem Unternehmen?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6.2) Wie hoch ist der durchschnittliche Kaufpreis (unterschieden in Acker- und Grünland) und wie seine Entwicklung bei Ihnen in der Region?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7.) Wie ist in der Vergangenheit (seit 1995) die Flächenentwicklung innerhalb Ihres Betriebes gewesen?

- a) positiv, d. h. Expansion (\_\_\_\_\_ ha)
- b) negativ, d. h. Flächenverlust (\_\_\_\_\_ ha) (weiter mit Frage 9)
- c) Stagnation, d. h. konstante Betriebsfläche (weiter mit Frage 10)

8.) Wie wurde die Betriebsvergrößerung realisiert? (weiter mit Frage 10)

- a) Zupacht (\_\_\_\_\_ ha)
- b) Zukauf (\_\_\_\_\_ ha)
- c) Bewirtschaftungsverträge (\_\_\_\_\_ ha)

9.) Welche Ursachen hatte ein Flächenverlust? \_\_\_\_\_

---

---

---

10.) Wie würden sie Ihr Verhalten am Bodenmarkt in Bezug auf Flächenwachstum beschreiben? (Skala 1-5; 1 trifft voll zu; 5 trifft gar nicht zu)

- Auf Kauf- und Pachtangebote in meiner Region reagiere ich sofort. 1 2 3 4 5
- Ich beteilige mich immer an Ausschreibungen der BVVG in meiner Region. 1 2 3 4 5
- Bei mir im Unternehmen hat die Sicherung der vorhandenen Flächen Priorität, sonstige Aktivitäten tätige ich kaum. 1 2 3 4 5
- Ich beziehe Makler, Zeitungsanzeigen und direktes Kontaktieren von Flächenbesitzern in meine Aktionen am Bodenmarkt mit ein. 1 2 3 4 5
- Ich verhalte mich neutral und nehme meinem Nachbarn keine Flächen weg. 1 2 3 4 5

11.) Wie bewerten Sie ortsfremde Investoren, die Flächen kaufen und anschließend ggf. wieder an Sie verpachten? Begründung!

a) als Chance: \_\_\_\_\_

b) als Gefahr: \_\_\_\_\_

c) findet bei mir im Unternehmen bereits Anwendung, wenn ja: wie?

---



12.1) Haben Sie Flächen nach EALG Flächen kaufen können, oder können Sie dieses noch? (Hektar)

---

---

---

---

12.2) Bei dem heutigen Verkauf von landwirtschaftlichen Flächen durch die BVVG kommt es zu Ausschreibungsverfahren, bei denen Flächen nach Höchstgebot veräußert werden. Wie stehen Sie dazu, sind Sie davon mit Ihren Flächen betroffen und werden Sie an solchen Ausschreibungsverfahren teilnehmen (Differenzierung zwischen zurzeit vom Unternehmen bewirtschafteten und nicht bewirtschafteten Flächen)? \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

13.) Wollen Sie in der Zukunft aufgrund der veränderten Preis-Kosten-Relation (seit Sommer 2007) Ihre Aktivitäten am Bodenmarkt ändern?

- ja, weil \_\_\_\_\_
- nein, weil \_\_\_\_\_
- weiß nicht/ bin unsicher, weil \_\_\_\_\_

14.) Der Erwerb landwirtschaftlicher Flächen ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht teilweise unrentabel. Trotzdem kann und muss Flächenerwerb realisiert werden. Welches sind für Sie die wichtigsten Kaufgründe? (Skala 1-5; 1 trifft voll zu; 5 trifft gar nicht zu)

- |                                   |   |   |   |   |   |
|-----------------------------------|---|---|---|---|---|
| a) Unabhängigkeit vom Verpächter  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) Kapitalanlage                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) Um Flächenverlust zu vermeiden | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) Um zu expandieren              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e) Generationendenken             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

15.) Häufig treten in landwirtschaftlichen Unternehmen Kinder die Hofnachfolge an. Inwieweit trifft dieser Gedanke der Hofidee für Ihr Unternehmen zu und inwieweit werden dadurch Ihre Aktivitäten am Bodenmarkt beeinflusst?

---

---

---

---

16.) Wie ist Ihre **allgemeine** Einschätzung zur Zukunft des Bodenmarktes in Bezug auf den Kauf- und auch auf den Pachtmarkt? \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

17.) Wie ist Ihre **spezielle** Einschätzung zur Zukunft des Bodenmarktes für Ihr Unternehmen? \_\_\_\_\_

---

---

---

---

## 7.2 Ergebnisse des Fragebogens

In diesem Abschnitt befinden sich die wichtigsten Ergebnisse der Befragung. Zunächst sind die Referenzbetriebe ohne Namen und Ort vorgestellt. Anschließend sind die aussagekräftigsten Fragen und Fakten über die Betriebe detailliert und für jeden Betrieb einzeln dargestellt.

### 7.2.1 Profil der befragten Betriebe

Tabelle 5 Profil der befragten Betriebe

Betrieb	Rechtsform	Betriebsform												Pachtlänge
		Ackerbau	Milchkühe	Mutterkühe	Schweine	Sonstiges	BF	BP AL	BP GL	% Eigentum				
1	Einzelunternehmung	x								602	45		90	2014
2	Einzelunternehmung	x		x					Biologisch	690	20	38	17	2013
3	Kapitalgesellschaft	x	x	x					Forstwirtschaft	1180	45		85	2012
4	Kapitalgesellschaft	x	x							1500	24	24	46	
5	Personengesellschaft	x		x					Biologisch	740	18	32	27	2014
6	Einzelunternehmung	x								430	38		30	2014
7	Einzelunternehmung	x	x							800	42	42	56	2014
8	Personengesellschaft	x							Heuproduktion	300	40		100	
9	Personengesellschaft	x		x						1500	43		60	2019
10	Personengesellschaft	x								802	37		50	2016
11	Einzelunternehmung	x	x							340	40	40	50	2012
12	Einzelunternehmung	x								320	43		63	2020
Ø										767	36	35	56	2015
Max.										1500	45	42	100	2020
Min.										300	18	24	17	2012

Quelle: Eigene Daten

## 7.2.2 Anteile der Verpächter an den Referenzbetrieben

Tabelle 6 Anteile der Verpächter an den Referenzbetrieben

Betrieb	Pachtfläche in ha	ha von Privat	% Privat	Pacht						% Sonstige
				ha vom Land	% Land	ha von BVVG	% BVVG	ha von Sonstige	% Sonstige	
1	60,2	60,2	100	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
2	572,7	372,3	65	5,7	1	11,5	2	183,3	32	32
3	177	35,4	20	17,7	10	123,9	70	0,0	0	0
4	810	405,0	50	0,0	0	243,0	30	162,0	20	20
5	540,2	210,7	39	10,8	2	0,0	0	318,7	59	59
6	301	93,3	31	36,1	12	171,6	57	0,0	0	0
7	352	130,2	37	0,0	0	151,4	43	70,4	20	20
8	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
9	600	198,0	33	198,0	33	0,0	0	204,0	34	34
10	401	200,5	50	0,0	0	200,5	50	0,0	0	0
11	170	49,3	29	5,1	3	10,2	6	105,4	62	62
12	118,4	105,4	89	13,0	11	0,0	0	0,0	0	0
<b>Sa. In Hektar</b>	<b>4103</b>	<b>1860</b>		<b>286,5</b>		<b>912</b>		<b>1044</b>		
<b>Anteile in Prozent</b>			<b>45,3</b>		<b>7,0</b>		<b>22,2</b>		<b>25,4</b>	

Quelle: Eigene Daten

### 7.2.3 Verhalten am Bodenmarkt und die Kaufgründe für landwirtschaftliche Fläche

Tabelle 7 Verhalten am Bodenmarkt und die Kaufgründe für landwirtschaftliche Fläche

Betrieb	Frage 10 Verhalten am Bodenmarkt					Frage 14 Kaufgründe der landwirtschaftlichen Fläche					
	Kauf/Pacht	Ausschreibung	Sicherheit	Makler	neutral	Unabhängigkeit	Kapitalanlage	Verlustvermeidung	Expansion	Generationsdenken	
1	1	1	5	3	4		1	5	1	1	2
2	1	4	5	4	1		2	5	2	5	1
3	1	4	3	2	3		2	1	3	2	
4	1	4	3	2	3		2	5	3	3	5
5	1	5	3	5	1		3	5	2	4	3
6	5	5	1	5	1		2	5	1	4	5
7	1	1	2	3	4		2	2	2	2	4
8	5	5		3	2		2	4	1	5	4
9	1	4	3	3	5		3	4	1	2	4
10	1	5	4	1	3		1	2	3	3	3
11	1	1	2	5	1		2	5	1	4	2
12	1	3	1	4	2		1	4	1	3	2
Ø	1,7	3,5	2,9	3,3	2,5		1,9	3,9	1,8	3,2	3,2
Max.	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0		3,0	5,0	3,0	5,0	5,0
Min.	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Quelle: Eigene Daten

### 7.2.4 Absolute und relative Betrachtung der Kauf- und Pachtpreise

Tabelle 8 Absolute und relative Betrachtung der Kauf- und Pachtpreise

Betrieb	Pachtpreise		Pachtpreise relativ		Kaufpreise		Kaufpreise relativ		Prozent Pacht- von Kaufpreis AL
	Ackerland	Grünland	Ackerland	Grünland	Ackerland	Grünland	Ackerland	Grünland	
1	180		4,0		8000		177,78		2,25
2	55	70	2,8	1,8	2500	2500	125,00	65,79	2,20
3	225	125	5,0		8000		177,78		2,81
4					2750	2750	114,58	114,58	
5	45	45	2,5	1,4	2750	2750	152,78	85,94	1,64
6	170		4,5		5000		131,58		3,40
7	200	175	4,8	4,2	6500		154,76		3,08
8					8500		212,50		
9	200		4,7		7000		162,79		2,86
10	175		4,7		8000		216,22		2,19
11	160	100	4,0	2,5	8000	6000	200,00		2,00
12	180		4,2		7000		162,79		2,57
<b>Ø</b>	<b>159</b>	<b>103</b>	<b>4,1</b>	<b>2,0</b>	<b>6166,7</b>	<b>3500,0</b>	<b>165,7</b>	<b>88,8</b>	<b>2,50</b>
<b>Max.</b>	<b>225</b>	<b>175</b>	<b>5,0</b>	<b>4,2</b>	<b>8500,0</b>	<b>6000,0</b>	<b>216,2</b>	<b>114,6</b>	<b>3,40</b>
<b>Min.</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2500,0</b>	<b>2500,0</b>	<b>114,6</b>	<b>65,8</b>	<b>1,64</b>

Quelle: Eigene Daten

## **8. Eidesstattliche Erklärung**

Ich erkläre hiermit an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als die der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe; die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch nicht weiter veröffentlicht. Ich bin damit einverstanden, dass meine Bachelorarbeit in der Hochschulbibliothek eingestellt und damit der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wird.

Wackerow, den 24. Juni 2008

Malte Skau