



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Albersmeier, F., Plumeyer, C.-H., Schulze, B., Theuvsen, L.: Zur Stabilität von Geschäftsbeziehungen auf dem Landpachtmarkt: Eine Kausalanalyse zur Wechselbereitschaft von Verpächtern. In: Weingarten, P., Banse, M., Gömann, H., Isermeyer, F., Nieberg, H., Offermann, F., Wendt, H.: Möglichkeiten und Grenzen der wissenschaftlichen Politikanalyse. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 46, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (2011), S. 85-96.

ZUR STABILITÄT VON GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN AUF DEM LANDPACHTMARKT: EINE KAUSALANALYSE ZUR WECHSELBEREITSCHAFT VON VERPÄCHTERN

Friederike Albersmeier, Cord-Herwig Plumeyer, Birgit Schulze, Ludwig Theuvsen¹

Zusammenfassung

Die Pacht landwirtschaftlicher Nutzflächen nimmt im Vergleich zum Kauf in Deutschland eine herausragende Stellung ein. Infolge dessen beeinflussen die Entwicklungen auf dem Pachtmarkt die strategischen Entwicklungsmöglichkeiten landwirtschaftlicher Betriebe sehr stark. Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, Einflussfaktoren auf die Stabilität der Pachtverhältnisse aus Perspektive der Landeigner zu analysieren. Als Basis dient eine Befragung von 264 Verpächtern in Niedersachsen. Die Ergebnisse zeigen, dass eine gute Beziehung zu den Pächtern für die Befragten grundsätzlich sehr wichtig ist und diese die Wechselbereitschaft reduziert, wengleich der Effekt von Preiszufriedenheit und tatsächlichem Pachtpreis größer ist. Es wird ferner deutlich, dass die Verpachtung an Bekannte ein wesentlicher Ansatz der Verpächter ist, um die mit der Pächtersuche verbundene Unsicherheit zu reduzieren. Dies stellt eine wichtige Eintrittsbarriere für ortsfremde Pächter dar.

Keywords

Beziehungsqualität, Bekannte, opportunistisches Verhalten, Preiszufriedenheit, PLS

1 Einleitung

Im Zuge des Strukturwandels gelangen mehr und mehr landwirtschaftliche Nutzflächen auf den Bodenmarkt, wobei die Pacht im Vergleich zum Kauf in Deutschland eine herausragende Stellung einnimmt: der durchschnittliche Pachtflächenanteil pro Betrieb stieg von 53,3% im Jahr 1991 auf 61,8 % in 2007 (DESTATIS, 1992/2008). Bundesweit bewirtschaften rund 69% aller landwirtschaftlichen Betriebe Pachtflächen. Dabei beträgt der Pachtflächenanteil an der Betriebsfläche im Jahr 2007 im früheren Bundesgebiet 53,3 %, während er in Ostdeutschland geschichtlich bedingt erheblich höher ist (78,9 %). Insgesamt waren in 2007 mehr als 10% aller Betriebe (42.000) reine Pachtbetriebe (BMELV, 2010, S. 10).

Aufgrund der Bedeutung des Bodens als wichtigster Produktionsfaktor und maßgebliche Kostenstelle nehmen die Entwicklungen auf dem Pachtmarkt starken Einfluss auf die strategischen Entwicklungsmöglichkeiten der wirtschaftenden Betriebe (THEUVSEN, 2007; DBV, 2009; BERTELSMEIER, 2004; PLUMEYER, 2006). Der Wachstumsdruck in der Landwirtschaft führt insbesondere in Westdeutschland zu intensivem Wettbewerb zwischen den pachtenden Landwirten, so dass von einem Verpächtermarkt (KLARE 1993) gesprochen werden muss, in dem die Landeigner zwischen einer größeren Zahl an Nachfragern wählen können.

Die unterschiedlichen Interessenlagen von Pächtern und Landeignern wurden insbesondere im Preisboom 2007/2008 deutlich (TOEWS 2010). Viele Verpächter drohten zu dieser Zeit mit einem Wechsel des Pächters, da sie mit den bestehenden Pachtverträgen nicht von den Preissteigerungen profitierten. Gleichzeitig sind den Autoren aber auch viele (westdeutsche) Fälle bekannt, in denen die Entscheidung für einen Pächter eher aufgrund guter persönlicher Beziehungen als aufgrund des gebotenen Pachtpreises gefällt wurde (vgl. auch TOEWS 2010). Für wachstumswillige Landwirte heißt dies zum einen, gute Beziehungen zu potenziellen künftigen Verpächtern aufzubauen und zu pflegen und zum anderen auch gegenüber den aktuellen

¹ Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung, Georg-August-Universität Göttingen, Platz der Göttinger Sieben 5, 37073 Göttingen. E-Mail: falbers@uni-goettingen.de

Verpächtern aktiv für eine gute Beziehung zu sorgen, um eine langfristige Pachtperspektive auch jenseits der üblichen zwölfjährigen Verträge zu haben.

Dieser Beitrag geht der Frage nach, inwieweit diese bisher nur anekdotisch bekannten Zusammenhänge empirisch nachgewiesen werden können, und welche Handlungsempfehlungen zur aktiven Beziehungsgestaltung durch die Pächter sich daraus ableiten lassen. Als Basis dient eine schriftliche Befragung von 264 Verpächtern in Niedersachsen. Nachfolgend werden die Besonderheiten von Geschäftsbeziehungen auf dem Landpachtmarkt dargestellt. Im Anschluss erfolgt die Erläuterung der Vorgehensweise und Methodik – zunächst werden die zugrunde liegenden Hypothesen abgeleitet und das Forschungsmodell präsentiert, dann der Ablauf der empirischen Studie sowie die Stichprobe beschrieben. In Kapitel 4 erfolgt die Darstellung der Ergebnisse des Kausalmodells. Die Resultate werden abschließend vor dem Hintergrund der Literatur diskutiert und in einem Fazit zusammengefasst.

2 Geschäftsbeziehungen auf dem Pachtmarkt

Der Pachtmarkt ist in der Vergangenheit immer wieder Gegenstand wissenschaftlicher Analysen gewesen. Untersucht wurden beispielsweise das Zustandekommen der Pachtpreise, die Auswirkungen von entkoppelten Direktzahlungen, und die Existenz von pächter- und verpächterseitiger Marktmacht. Aktuellere Studien beschäftigen sich vorrangig mit der Vertragsgestaltung und hierbei primär mit Regelungen zur flexiblen Anpassung von Pachtpreisen (JOACHIMSEN, 2008; BREUSTEDT und DREPPER, 2009; PLUMEYER et al., 2010; BREUSTEDT et al., 2010). MARGARIAN (2008) untersucht zudem die Ursachen für Unterschiede im regionalen Preisniveau auf Basis von Pachtdateen der Agrarstrukturerhebung von 1999, und BAHRs und HELD (2007) erörtern die Auswirkungen steigender Agrarrohstoffnachfrage auf den Bodenmarkt.

Der vorliegende Beitrag widmet sich dagegen spezifischer den Einflussfaktoren auf die Stabilität der Pachtverhältnisse unter Rückgriff auf sozialpsychologische Konstrukte, wie sie in Ansätzen des Relationship Managements zur Anwendung kommen. Hintergrund ist die – bislang auf anekdotischer Evidenz beruhende – Vermutung, dass neben dem Pachtpreis auch die persönlichen Beziehungen eine Rolle bei der Pächterauswahl und der Verlängerung von Pachtverträgen spielt. Im Folgenden werden zunächst der Pachtmarkt und die Beziehung zwischen Pächter und Verpächter genauer beschrieben, bevor aus der sozialpsychologischen Forschung zum Relationship Management Hypothesen zu den Bestimmungsfaktoren dauerhafter Verpächter-Pächter-Beziehungen abgeleitet werden.

2.1 Funktionsweise und Charakteristika des Pachtmarktes

Nach dem Landpachtverkehrsgesetz müssen Abschlüsse und Änderungen von Pachtverträgen bzgl. Dauer und Vertragsleistungen der zuständigen Behörde gemeldet werden. Ausgenommen sind Verträge zwischen Verwandten ersten bis dritten Grades bzw. Verschwägerten zweiten Grades. Verträge mit einer Laufzeit von mehr als zwei Jahren müssen schriftlich geschlossen werden, andernfalls gelten sie auf unbestimmte Zeit. Traditionell haben mündliche Pachtverträge in der Landwirtschaft eine vergleichsweise hohe Bedeutung (WEHNER, 1987). Während mündliche Absprachen meist für unbestimmte Zeit getroffen werden, ist die Pachtdauer bei schriftlichen Kontrakten regelmäßig Verhandlungssache (GRIMM, 2004); auch in diesem Fall laufen Pachtungen jedoch über mehrere Jahre. Die geschäftstotwendige Interaktionshäufigkeit zwischen den Geschäftspartnern ist damit eher gering.

Wie von MARGARIAN (2008, S. 4) beschrieben, sollte sich der Pachtpreis im Idealfall an der Ertragsfähigkeit des Bodens orientieren. Hierfür spielen die Bodenqualität, aber z. B. auch Lieferrechte, klimatische Bedingungen, der Zuschnitt, die Neigung und die Erreichbarkeit der Flächen sowie die Nähe zum Absatzmarkt eine Rolle. Aufgrund des Wachstumsdrucks in intensiven Veredlungsregionen und Gebieten mit hoher Biogasanlagendichte spiegeln die

Pachtpreise aber auch die regionale Flächenknappheit wider. So variiert bspw. das Pachtpreisniveau in Deutschland zwischen wenigen Euro auf Grenzflächen bis weit über 1000 Euro in den Veredlungsgebieten in Weser-Ems, die sich zwar durch eine geringe Bodengüte, dafür aber durch gute Beschaffungs- und Vermarktungswege auszeichnen (BAHRS und HELD 2007) und dem Flächennachweis für den Gülleanfall dienen. Laut Agrarstrukturerhebung 2007 lagen die durchschnittlichen Pachtpreise in Ostdeutschland bei 134 und in Westdeutschland bei 233 Euro (MARGARIAN 2008, S. 1). Dabei kann nach MARGARIAN (2008, S. 12) in Ostdeutschland auch von einer Marktmacht der Pächter ausgegangen werden, da zum Teil nur wenige große Betriebe als Pächter zur Verfügung stehen und die Verpächter wesentlich zahlreicher und häufig nicht mehr ortsansässig und schlechter informiert sind. Die Situation in Westdeutschland ist für die Verpächter dagegen deutlich günstiger zu bewerten: ihnen steht meist eine Vielzahl landwirtschaftlicher Interessenten für die Flächen zur Verfügung, da Boden in der Regel der begrenzende Faktor für erfolgreiche Betriebe ist („Verpächtermarkt“) (KLARE 1993, zitiert in MARGARIAN 2008, S. 2). Aus Angst, Wachstumschancen zu verpassen, zahlen Landwirte in flächenknappen Gebieten offenbar häufig stark überhöhte Pachtpreise, die zum Teil kaum erwirtschaftet werden können bzw. mit anderen Betriebszweigen querfinanziert werden.

Trotz der Anzeigepflicht gemäß Landpachtverkehrsgesetz besteht bezüglich der Pachtpreise insgesamt recht wenig Transparenz: aufgrund der langen Vertragslaufzeiten kommt es nicht häufig zu Neuverhandlungen, und die verschiedenen preisbestimmenden Faktoren (vgl. oben) erschweren zusätzlich die Vergleichbarkeit.

Innerhalb der Vertragslaufzeit kann der Preis auf gesetzlicher Grundlage nur bei der Nutzung von Pachtpreisanpassungsklauseln (PPAK) jährlich neu verhandelt werden. Andernfalls gilt der vereinbarte Preis für die gesamte Laufzeit, so dass einerseits für beide Seiten Planungssicherheit besteht, andererseits aber auch ein erhebliches Risiko für die Landwirte, die insbesondere in den letzten Jahren mit starken Preisschwankungen sowohl auf Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite zu kämpfen hatten. Dem Verpächter entgeht dagegen in Hochpreisphasen die zusätzliche Einnahme aufgrund höherer Erträge auf seiner Fläche.

Hinzu kommt, dass Investitionen zur Flächenverbesserung in der Regel überwiegend durch den pachtenden Landwirt getätigt werden (z. B. Installation von Drainagesystemen oder Beregnungsbrunnen). Das Ende einer Pachtbeziehung kann daher zusätzlich zum Verlust (eines Teils) der Wirtschaftsgrundlage führen und so mit einem finanziellen Schaden für den Pächter verbunden sein.

Die Entscheidung für einen Pächter ist aber auch für den Verpächter mit weiteren Risiken verbunden: erfolgt die Bewirtschaftung der Flächen nicht nach Wunsch, so hat dies ggfs. eine Verschlechterung der Bodenqualität und damit eine Minderung der Attraktivität und damit preisliche Einbußen bei späteren Verpachtungen zur Folge.² Auch unzuverlässige Pachtzahlungen oder gar eine Insolvenz des Pächters stellen eine Gefahr für den Landeigner dar, die umso schwerer wiegt, je stärker der Verpächter von den Pachteinnahmen abhängig ist.

Wie bereits zuvor angedeutet, findet sich zumindest für Westdeutschland anekdotische Evidenz für die nach wie vor große Bedeutung persönlicher Beziehungen bei der Entscheidung für einen Pächter (KÜNZEL 2010). Theoretisch lässt sich dies sowohl mit rationalem Kalkül aufgrund der Reduktion der beschriebenen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Verpachtung erklären (Reputationseffekte ebenso wie Erfahrungen) als auch mit sozialpsychologischen Konstrukten wie dem Vertrauen in oder dem Verpflichtungsgefühl gegenüber Bekannten (embeddedness, vgl. GRANOVETTER, 1985) oder sozialen Normen, die die Bevorzugung von Ortsansässigen implizit fordern.

² Eingeschränkt wird dieses Risiko durch das BGB: Der Verpächter hat sowohl bei nicht vertragsgemäßem Gebrauch der Pachtsache als auch bei Zahlungsverzug ein außerordentliches Kündigungsrecht (TURNER et al. 2006, S. 82).

Hier stellt der Strukturwandel neue Herausforderungen. In der Vergangenheit waren rein private Kontakte zwischen (potenziellen) Pächtern und Verpächtern innerhalb der Dorfgemeinschaft meist selbstverständlich. Mit dem Rückgang der Zahl landwirtschaftlicher Betriebe in vielen Orten verlieren persönliche Bekanntschaften und regelmäßige soziale Kontakte jedoch an Bedeutung. Verpächter in zweiter oder dritter Generation werden kaum noch Bezug zur Landwirtschaft haben und somit neue Anhaltspunkte brauchen, um sich für einen Pächter zu entscheiden.

Insgesamt wird damit deutlich, dass nicht nur die Pächter, sondern grundsätzlich beide Seiten ein wirtschaftliches Interesse daran haben können, eine stabile, über eine Pachtperiode hinaus gehende Geschäftsbeziehung mit einem Landeigner aufzubauen: Wachstumswillige Betriebe benötigen eine langfristige Planungssicherheit für ihre Pachtflächen, um eine solide Kalkulationsgrundlage zu haben. Für die Verpächter reduziert die dauerhafte (Wieder-) Verpachtung der Flächen an denselben Landwirt Transaktionskosten in Form von Such-, Verhandlungs- und Kontrollkosten, wenn man davon ausgeht, dass bei der Suche nach neuen Pächtern Gespräche mit mehreren verschiedenen Bewerbern geführt würden und Unsicherheit bzgl. deren Kompetenz und Zuverlässigkeit besteht. Zudem kann die Verpachtung an Bekannte den lokalen Zusammenhalt fördern.

Aus diesen Überlegungen resultiert die Forschungsfrage dieses Beitrags: Welche Faktoren beeinflussen die Wechselbereitschaft von Verpächtern? Da Themen wie Wechselbereitschaft und Treue gegenüber Geschäftspartnern seit mehr als zwei Jahrzehnten Gegenstand der Forschung zum Channel Marketing und Relationship Management sind, wird für die Hypothesen- und Modellentwicklung im Folgenden auf diese Forschung zurück gegriffen.

2.2 Relationship Management

Zentrale Konstrukte der Forschung zur Stabilität von Geschäftsbeziehungen sind Vertrauen und Zufriedenheit in bzw. mit der Zusammenarbeit (vgl. MORGAN und HUNT, 1994; HENNIG-THURAU et al., 2002), für die ein Einfluss auf Commitment oder Loyalität gegenüber dem Geschäftspartner nachgewiesen wird. Commitment steht dabei sowohl für ein inneres Verpflichtungsgefühl als auch für die konkrete Intention zur Fortsetzung einer Geschäftsbeziehung, während Loyalität die tatsächliche Fortsetzung der Geschäftsbeziehung beschreibt (SCHULZE et al. 2008). Basierend auf den abschließenden Überlegungen des vorangegangenen Abschnitts zum Pachtmarkt soll somit zunächst die Kern-Hypothese geprüft werden, dass eine gute Beziehung zwischen Pächter und Verpächter die Stabilität der Geschäftsbeziehung erhöht und somit die Wechselbereitschaft senkt (H1). Die Wechselbereitschaft wird dabei als Negativum des kognitiven Commitments operationalisiert.

Als Einflussfaktoren auf die Entstehung dieser Beziehungsvariablen wurden in unterschiedlichen Branchen und Kontexten eine Vielzahl von Aspekten ermittelt, von denen die auf den Pachtmarkt übertragbaren im Folgenden knapp dargestellt werden, um die Hypothesen für das Forschungsmodell (vgl. Abbildung 1) abzuleiten.

MORGAN und HUNT (1994) wiesen mit ihrem „Key mediating variable“- (KMV)-Modell des Relationship Marketings nach, dass Commitment und Vertrauen als Mediatoren zwischen den fünf Basisfaktoren Beendigungskosten, Beziehungsnutzen, geteilte Werte, Kommunikation und opportunistisches Verhalten sowie den fünf Ergebnisgrößen Nachgiebigkeit, Wechselbereitschaft, Kooperation, funktionelle Konfliktlösung sowie Unsicherheitsreduktion fungieren.

Der Beziehungsnutzen wird bei MORGAN und HUNT (1994, S. 24) als Leistung eines Zulieferers definiert und lässt sich auf Pachtbeziehungen insofern übertragen, als die ordentliche Bewirtschaftung der Flächen einen Wert für den Verpächter darstellt und somit die Beziehungsqualität erhöht (H2a) und die Wechselbereitschaft reduziert (H2b). Dabei ist davon auszugehen, dass Verpächter, die bereits bei der Wahl der Pächter Wert auf deren Erfolg und Zukunftsfähigkeit legen, in der Folge auch zufriedener mit deren Leistung sein werden (H3).

Einen weiteren Beziehungsnutzen dürfte die zuverlässige Zahlung des Pachtzinses darstellen: je zuverlässiger die Pachtzahlung desto besser die Beziehungsqualität (H4a) und desto höher auch die Preiszufriedenheit (H4b). Daneben wird unterstellt, dass je mehr Verpächter Wert auf eine zuverlässige Zahlung legen, sie umso mehr, zur Reduktion diesbezüglicher Unsicherheiten, an ihnen bekannte Personen verpachten (H4c).

Die direkte Kommunikation ist das maßgebliche Mittel, um sich über gegenseitige Absichten und auch über Werte und Weltanschauungen zu verständigen. MATANDA und SCHRODER (2004) betonen den positiven Einfluss der Kontakthäufigkeit zwischen den Geschäftspartnern auf die Beziehungsqualität, den wir mithin auch für das Verhältnis zwischen Pächter und Verpächter annehmen (H5).

Im Hinblick auf mögliches opportunistisches Verhalten der Pächter spielt das eigene Wissen der Verpächter eine große Rolle. Im Sinne der Prinzipal-Agenten-Theorie (JENSEN und MECKLING, 1976) hat der Pächter gegenüber dem Verpächter einen Informationsvorsprung und kann diesen durch verdeckte Handlungen ausspielen. Je genauer der Verpächter sich jedoch selbst in der Landwirtschaft auskennt, desto weniger können die Pächter die Verpächter ausnutzen (H6). In Anlehnung an ANDERSON und NARUS, (1990) nehmen wir an, dass das Gefühl, die Pächter könnten alles mit dem Verpächter machen, eine negative Wirkung auf die Qualität der Geschäftsbeziehung (H7a) und die Preiszufriedenheit (H7b) haben wird und die Wechselbereitschaft fördern (H7c). Die Kontrollhäufigkeit sollte zudem umso höher sein, je stärker das Gefühl des Ausgeliefertseins (H7d).

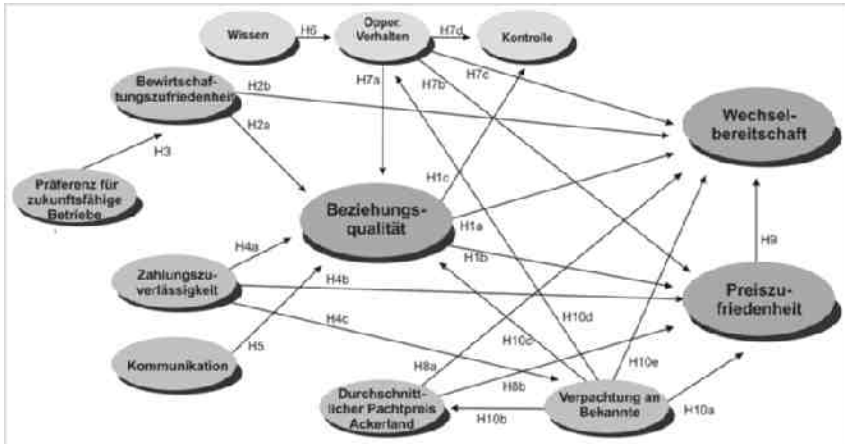
Aus der Forschung zum Relationship Management ist bekannt, dass eine gute Geschäftsbeziehung nicht nur die Wechselbereitschaft reduziert und damit die Stabilität der Geschäftsbeziehung fördert (HENNIG-THURAU et al., 2002; GIERL und GEHRKE, 2004), sondern dass auch der Preis an Relevanz verliert. Im Falle von B2C-Geschäftsbeziehungen wird dabei von Preiserhöhungstoleranz beim Kunden gesprochen (BRUHN, 2006). In B2B-Beziehungen wäre analog denkbar, dass Geschäftspartner auf eine Preiserhöhung verzichten oder ein Lieferant schlechtere Auszahlungspreise für einen gewissen Zeitraum akzeptiert, weil die Aufrechterhaltung der guten Geschäftsbeziehung wichtiger erscheint (SPILLER et al., 2005). In den meisten Studien wird der Preis allerdings gar nicht direkt thematisiert. Dass die Pachtpreise von nicht zu unterschätzender Relevanz in den Beziehungen sind, haben die Reaktionen der Verpächter im Zuge des Preisbooms der Jahre 2007/08 deutlich gezeigt, in Folge dessen es vermehrt zu Neuverhandlungen der Pachtpreise kam. Hieraus resultiert die Hypothese eines direkten negativen Einflusses der Höhe des Pachtpreises auf die Wechselbereitschaft der Verpächter (H8a).

Das Involvement der Verpächter im Hinblick auf die Pachtpreise kann jedoch insgesamt als sehr heterogen angenommen werden, da die wirtschaftliche Abhängigkeit der Landeigner von den Pachteinahmen unterschiedlich hoch ist. Für ein Modell zur Messung der Stabilität von Geschäftsbeziehungen im Pachtmarkt erscheint es daher wichtig, den Einflussfaktor Preis nicht nur über die tatsächlich gezahlten Pachtpreise zu operationalisieren, sondern auch die verhaltenswissenschaftliche Perspektive einzubeziehen und ebenfalls den Einfluss des Pachtpreises auf die Preiszufriedenheit (H8b) sowie den Einfluss letzterer auf die Wechselbereitschaft zu untersuchen (H9).

Im Sinne des Forschungsziels ist auch die Hypothese zu prüfen, dass bei einer Verpachtung an Bekannte eine höhere Preiszufriedenheit entsteht (H10a). Gleichzeitig wird, wie bereits oben erläutert, vermutet, dass bei Verpachtung an Bekannte der Pachtpreis niedriger ausfällt (H10b), bei gleichzeitig positivem Einfluss auf die Beziehungsqualität (H10c) und einer geringeren Befürchtung opportunistischen Verhaltens (Risikoreduktion, H10d). Zudem wird vermutet, dass soziale Normen dazu führen, dass bei Verpachtung an Bekannte eine geringere Bereitschaft zum Pächterwechsel besteht (H10e).

Hinsichtlich der Preiszufriedenheit kann angenommen werden, dass im Falle eines intakten und vertrauensvollen Verhältnisses der Preis eher als zufriedenstellend empfunden wird, als wenn die Beziehung schlecht ist. Es soll also geprüft werden, ob die Beziehungsqualität einen positiven Einfluss auf die Preiszufriedenheit hat (H1b). Darüber hinaus wird vermutet, dass die Kontrollhäufigkeit umso geringer ist, je besser die Beziehung (H1c). Abbildung 1 zeigt das vollständige Forschungsmodell.

Abbildung 1: Forschungsmodell mit Hypothesen



Quelle: Eigene Darstellung

3 Konzeptionierung der empirischen Studie

3.1 Studiendesign

Die quantitative Messung der Beziehungsqualität im Rahmen von Pachtverhältnissen steht grundsätzlich vor der Herausforderung, dass die Verpächter in der Regel mehrere Pachtverhältnisse mit unterschiedlichen Geschäftspartnern haben. Dabei muss davon ausgegangen werden, dass die einzelnen Beziehungen durchaus verschiedenartig ausfallen. In der hier präsentierten Erhebung wurden die Verpächter aus Platzgründen nicht zur Bewertung einzelner Pachtverhältnisse, sondern vielmehr zur generellen Bewertung ihrer Beziehungen zu den Pächtern aufgefordert.

Insgesamt wurden für die Erhebung im März 2009 mit Hilfe des Landvolkes Niedersachsen standardisierte Fragebögen an 1.000 Verpächter verschickt. Die Rücklaufquote betrug 26,4 % (N=264). Alles in allem handelt es sich um ein „convenience sample“; die Studie erhebt keinen Anspruch auf Repräsentativität.

Die Abfrage von Einstellungen erfolgte mit 5-stufigen Likert-Skalen. Die Datenanalyse wurde sowohl mit der Statistiksoftware SPSS 17.0 als auch mit dem Programm SmartPLS 2.0.M3 durchgeführt (RINGLE et al., 2005). Die Partial Least Squares- (PLS-)Analyse ist eine inzwischen weit verbreitete Form der Strukturgleichungsmodellierung. Die zugrundeliegenden Verfahren (Pfadanalyse, Hauptkomponentenanalyse und Regression) sind varianzbasiert (HENSELER et al., 2009). Mit einem zweistufigen Ansatz wird zunächst die Güte der Messung der latenten Konstrukte (Messmodell) in Bezug auf seine Reliabilität und Validität evaluiert, danach erfolgt die Überprüfung der Hypothesen zu den Wirkbeziehungen (Strukturmodell). PLS eignet sich gut für komplexe Modelle und explorative Studien aus und wurde daher für die

vorliegende Analyse gewählt (HENSELER et al., 2009, S. 297). Auf die verfügbaren Gütekriterien wird im Rahmen der Ergebnisdarstellung näher eingegangen.

3.2 Beschreibung der Stichprobe

Der Altersdurchschnitt der befragten Landeigentümer liegt bei 62,4 Jahren; 11 % sind weiblich. Im Durchschnitt verpachten die Befragten 28,7 ha Ackerland sowie 13,6 ha Grünland, das im Durchschnitt von 2,8 Landwirten bewirtschaftet wird. 34% der Befragten haben ihre Flächen an nur einen Pächter verpachtet, 23 % an zwei und 18 % an 3 Personen. Vier verschiedene Pächter haben immerhin 11% der Befragten, 7,5 % geben an, fünf Pächter zu haben und rund 6% der Befragten haben sechs oder mehr Pächter. 96,5 % der Pachtverhältnisse sind durch einen schriftlichen Vertrag fixiert, deren Vertragslaufzeit im Mittel 8,7 Jahre beträgt (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 5: Stichprobencharakteristika

Alter [a]	Geschlecht	Durchschnittlich verpachtete Fläche [ha]	durchschnittliche Vertragslaufzeit	Anteil schriftlicher Verträge	verpachtet an durchschnittlich
62,4	89 % ♂ / 11 % ♀	28,7 Acker-/ 13,6ha Grünland	8,7 Jahre	97 %	3 Pächter

Quelle: Eigene Darstellung

88 % der Verpächter haben in der Vergangenheit ihren eigenen landwirtschaftlichen Betrieb geführt. Als Gründe für die Verpachtung geben 48% an, keinen Hofnachfolger zu haben; 33 % sahen keine Perspektive mehr für den landwirtschaftlichen Betrieb. Nur in 3 % der Fälle sind die Flächen bereits seit langem verpachtet. 1% bewirtschaftet eine andere Hofstelle und 15 % nannten sonstige Gründe, in vier Fällen war dies die Verpachtung an den oder die Hofnachfolger(in).

4 Ergebnisse der empirischen Studie

4.1 Bedeutung der Beziehungsqualität aus Verpächtersicht: erste Einblicke

Bereits in der offenen Frage nach den drei wichtigsten Auswahlkriterien, nach denen die Verpächter ihre Pächter aussuchen, wird deutlich, dass nicht allein der gebotene Pachtpreis eine Rolle spielt: am häufigsten wurde die ordentliche Bewirtschaftung der Flächen (47 %) genannt. 45 % der Landeigner nannten die finanzielle Sicherheit bzw. die Zahlungsfähigkeit des Pächters und 37 % der Probanden präferieren die Verpachtung an Verwandte und Bekannte. Der vertrauensvolle, ehrliche Umgang und die Zuverlässigkeit des Pächters ist für 29 % der Verpächter wichtig, und 14 % nannten die Ausbildung und Qualifikation der Pächter. 8 % geben spezifisch an, darauf zu achten, dass es sich um einen zukunftsfähigen Betrieb handelt. Dieses Kriterium könnte sowohl im Hinblick auf Zahlungsfähigkeit als auch im Hinblick auf die Erwartung einer langfristigen Beziehung gewählt werden. Darüber kann die offene Frage jedoch keinen weiteren Aufschluss geben. Den Pachtpreis nennen nur 7 % der Verpächter als wesentliches Kriterium.

Zudem sind die Befragten mit der Flächenbewirtschaftung durch ihre Pächter im Mittel zufrieden und nehmen die Pächter als sehr verlässlich wahr. Einige Landeigner denken jedoch auch über die Beendigung des Pachtverhältnisses nach: Insgesamt geben 7,4 % der Verpächter an, dass sie auf jeden Fall bzw. wahrscheinlich ihren Pächter auswechseln werden. Dem stehen 27 % noch Unentschlossene und 64,9 % Nicht-Wechselwillige gegenüber.

Im Folgenden soll das oben beschriebene Modell zu den Einflussgrößen auf die Wechselbereitschaft der Verpächter und die dahinter stehenden Einflussgrößen auf Basis der erhobenen Daten überprüft werden. Die Ergebnisse der PLS-Analyse werden in den folgenden Abschnitten dargestellt und anschließend diskutiert.

4.2 Überprüfung des PLS-Messmodells

Das Messmodell bezieht sich auf die Messung der latenten Konstrukte durch die ihnen zugeordneten Indikatoren. Die Güte des Modells wird durch die Reliabilität der einzelnen Indikatoren und ihrer Konstrukte sowie die Diskriminanzvalidität ausgewiesen.

Tabelle 6: Gütwerte des Messmodells

Code	Konstrukte	Anzahl Indikatoren	CRA	KR	DEV
BQ	Beziehungsqualität	2	0,63	0,84	0,72
BZu	Bewirtschaftungszufriedenheit	1	1,00	1,00	1,00
K	Kommunikation	1	1,00	1,00	1,00
Kon	Kontrolle	1	1,00	1,00	1,00
opp. V	opportunistisches Verhalten	1	1,00	1,00	1,00
PEB	Präferenz für erfolgreiche Betriebe	2	0,75	0,89	0,80
PP	Pachtpreis für Ackerland	1	1,00	1,00	1,00
PZu	Preiszufriedenheit	2	0,78	0,90	0,82
VB	Verpachtung an Bekannte	2	0,65	0,82	0,70
W	Wissen	1	1,00	1,00	1,00
WB	Wechselbereitschaft	1	1,00	1,00	1,00
Z	Zahlungszuverlässigkeit	1	1,00	1,00	1,00

Quelle: Eigene Darstellung

Die Indikatorreliabilität spiegelt den Anteil der Varianz eines Items wider, der durch die zugehörige latente Variable erklärt wird. Indikatoren, deren Ladung größer ist als 0,5, werden insgesamt als signifikant erachtet (HAIR et al., 1998) (vgl. Tabelle 7). Die Konstruktreliabilität (KR) gibt die Güte an, mit der das Konstrukt durch die Indikatoren gemessen wird. FORNELL und LARCKER (1981) erachten einen Wert von 0,7 oder größer als reliabel. Ein anderes Gütemaß zur Messung der internen Konsistenzreliabilität ist der Cronbach's Alpha (CRA) (NUNNALLY, 1978). Bei einem Wert von 0,6 oder höher weist der CRA die Reliabilität des Konstrukts aus. Die Diskriminanzvalidität wird anhand der durchschnittlich erfassten Varianz (DEV) und des Fornell-Larcker-Kriteriums gemessen. Die DEV beschreibt die gemeinsam erfasste Varianz zwischen dem Konstrukt und seinen jeweiligen Indikatoren und sollte höher sein als 0,5 (CHIN, 1998). Im Messmodell wurde dieser Wert für alle Konstrukte erreicht. Auch hinsichtlich des Fornell-Larcker-Kriteriums weist das Modell gute Ergebnisse auf: das Kriterium ist erfüllt, wenn die Quadratwurzel der DEV eines Konstrukts größer ist als die Korrelation zwischen allen anderen Konstrukten (FORNELL und LARCKER, 1981). Insgesamt zeigt das Modell zufriedenstellende Resultate für alle Gütekriterien (vgl. Tabellen 2 und 3).

Tabelle 7: Deskriptive Indikatorwerte

Code	Statements	\bar{x}	s	λ
BQ	Mit meinen Pächtern habe ich ein gutes Verhältnis.	4,47	0,59	0,90
	Auf Abmachungen mit meinen Pächtern kann ich mich verlassen.	4,24	0,75	0,80
BZu	Ich bin sehr zufrieden damit, wie meine Pächter meine Flächen bewirtschaften.	4,28	0,72	1,00
K	Zu meinen Pächtern halte ich viel Kontakt.	4,17	0,78	1,00
Kon	Ich schaue mir regelmäßig an, was die Pächter auf meinen Flächen machen.	4,04	0,82	1,00
opp. V	Ich habe das Gefühl, dass meine Pächter mit mir machen können, was sie wollen.	1,68	0,75	1,00
PP	Wie hoch ist der durchschnittliche Pachtpreis für Ihr Ackerland?*	470,40	260,04	1,00
PEB	Ich verpachte an zukunftsfähige Betriebe.	4,11	0,84	0,90
	Meine Flächen werden an erfolgreiche Landwirte verpachtet.	4,03	0,80	0,89
PZu	Mit meinem durchschnittlichen Pachtpreis bin ich zufrieden.	3,86	0,68	0,91
	Die Pachtpreise sind für meine Region angemessen.	3,78	0,70	0,90
VB	Ich verpachte an Landwirte aus der Nachbarschaft.	3,93	0,95	0,68
	Ich verpachte an Landwirte, die ich kenne.	4,35	0,67	0,97
W	Ich kenne mich in der Landwirtschaft gut aus.	4,26	0,79	1,00
WB	Denken Sie zukünftig über den Wechsel eines oder mehrerer Pächter nach?***	3,69	0,82	1,00

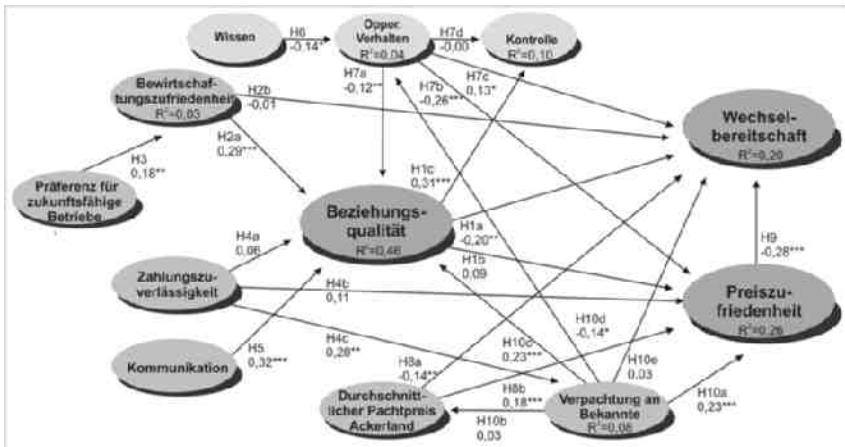
ZN=250; Skala von 1= lehne voll und ganz ab bis 5 = stimme voll und ganz zu; *offene Frage; **Skala von 1= „Nein, ich wechsele auf keinen Fall.“ bis 5 = „Ja, ich wechsele auf jeden Fall.“; λ = Faktorladung

Quelle: Eigene Berechnung

4.3 Ergebnisse des PLS-Strukturmodells

Das Strukturmodell stellt die zu überprüfenden Beziehungen im Forschungsmodell dar. Das Bestimmtheitsmaß R^2 (erklärte Varianz) sowie das Vorzeichen und die Signifikanz der Pfadkoeffizienten werden genutzt, um das Strukturmodell zu beurteilen. Jede Hypothese des Forschungsmodells wird durch einen Pfad beschrieben. Die Pfadkoeffizienten können hierbei wie die standardisierten beta-Werte der Regressionsanalyse interpretiert werden. Die t-Werte zur Feststellung der Signifikanz wurden mit der Jackknife-Methode ermittelt.

Abbildung 2: Strukturmodell



*** $p \leq 0,001$ ($t > 3,291$); ** $p \leq 0,01$ ($t > 2,576$); * $p \leq 0,05$ ($t > 1,96$)

Quelle: Eigene Darstellung

Wie in der zentralen Hypothese (H1a) postuliert, hat die Beziehungsqualität einen wesentlichen Einfluss auf die Wechselbereitschaft der Verpächter. Allerdings gibt es keinen signifikanten positiven Einfluss der wahrgenommenen Beziehungsqualität auf die Preiszufriedenheit, H1b muss mithin abgelehnt werden. Auch zeigt sich eine gänzlich andere Verbindung zwischen Beziehungsqualität und Kontrollhäufigkeit: je besser die Beziehung ausfällt, desto häufiger schauen die Verpächter, was die Pächter auf den Flächen machen (H1c; $\beta = 0,31$). Es besteht allerdings auch keine signifikante Beziehung zwischen dem Ausmaß opportunistischen Verhaltens und der Kontrollhäufigkeit (H7d). Die Reduktion von Befürchtungen opportunistischen Verhaltens der Pächter mit zunehmenden landwirtschaftlichen Kenntnissen der Verpächter findet sich aber bestätigt (H6; $\beta = -0,14$).

Deutlich wird im Modell der erhebliche Einfluss der Verpachtung an Bekannte: hier wurden sowohl signifikante Einflüsse auf die Preiszufriedenheit (H10a) als auch auf die Beziehungsqualität (H10c) identifiziert. Einen geringen jedoch nicht signifikanten Effekt weist der Pfad zum opportunistischen Verhalten auf (H10d). Ebenfalls abgelehnt werden muss auch die Hypothese, dass die Verpachtung an Bekannte zu einem geringeren Pachtniveau führt (H10b) und die Wechselbereitschaft verringert (H10e). Daneben zeigt sich, dass die Priorität der Zahlungszuverlässigkeit bei der Pächterauswahl die die Verpachtung an Bekannte positiv beeinflusst (H4c; $\beta = 0,28$). Die Preiszufriedenheit ist von diesem Auswahlkriterium aber unberührt (H4b).

Die Beziehungsqualität selbst wird nur durch drei der vier angenommenen Konstrukte beeinflusst. Noch größer als der Einfluss der schon beschriebenen Verpachtung an Bekannte ($\beta = 0,23$) ist die Bedeutung von Kommunikation (H5; $\beta = 0,32$) und die Zufriedenheit mit der Be-

wirtschaftung (H2a; $\beta=0,29$). Einen signifikanten Einfluss hat zudem die Vermutung opportunistischen Verhaltens bei den Pächtern (H7a; $\beta = -0,12$), während die Zahlungszuverlässigkeit (H4a) keine Bedeutung für die von den Verpächtern wahrgenommene Beziehungsqualität hat. Einen signifikanten positiven Einfluss auf die Zufriedenheit mit der Bewirtschaftung hat die Präferenz für erfolgreiche Zukunftsbetriebe (H3, $\beta = 0,18$).

Die Preiszufriedenheit wird vom tatsächlichen durchschnittlichen Pachtpreis positiv beeinflusst wird (H8b; $0,18$) und besitzt wie vermutet einen negativen Einfluss auf die Wechselbereitschaft (H9; $\beta = -0,28$). Fürchten Verpächter opportunistisches Verhalten, so führt dies zu einer geringeren Preiszufriedenheit (H7b; $\beta = -0,26$). Auch der durchschnittliche Pachtpreis (H8a; $-0,14$) steht im negativen Zusammenhang mit der Wechselbereitschaft, die aber durch die Annahme opportunistischen Verhaltens durch die Pächter verstärkt wird (H7c; $\beta = 0,13$). Die Zufriedenheit mit der Bewirtschaftung (H2b) hat dagegen keinen Einfluss.

Die Resultate des Strukturmodells in Abbildung 2 zeigen, dass die wahrgenommene Beziehungsqualität der Verpächter insgesamt zu 46 % durch die im Forschungsmodell angenommenen Konstrukte erklärt werden kann, während die Preiszufriedenheit ein R^2 von $0,26$ und die Wechselbereitschaft von $0,20$ aufweist.

5 Diskussion

Die Analysen haben die wesentlichen Hypothesen dieses Beitrags bestätigt und geben interessante Einblicke in die Bestimmungsgrößen stabiler Geschäftsbeziehungen. Neben Preiszufriedenheit und durchschnittlichem Pachtpreis beeinflusst auch die Qualität der Geschäftsbeziehung die Wechselbereitschaft. Der tatsächliche Pachtpreis, der als Durchschnittswert aller Flächen von den Probanden angegeben wurde, beeinflusst Wechselbereitschaft und Preiszufriedenheit. Die um die Bodengüte korrigierte Größe Pachtpreis/Bodenpunkt hatte dagegen keinen Einfluss. Dies könnte ein Hinweis sein, dass aufgrund der Intransparenz der Preisbildung nur die tatsächlich erhaltenen Preise verglichen werden, ohne zu berücksichtigen, welche verschiedenen Faktoren die Unterschiede gegebenenfalls rechtfertigen.

Landeigentümer, die bei der Vergabe der Pachtflächen weniger vom Pachtpreis als von der Qualifikation und dem Erfolg des potenziellen Pächters geleitet werden, weisen später eine größere Zufriedenheit hinsichtlich der Bewirtschaftungsweise auf. Dies schlägt sich in einer positiv wahrgenommenen Beziehungsqualität nieder und hat somit auch einen indirekten Effekt auf die Wechselbereitschaft. Aus den offenen Antworten zu den Auswahlkriterien hätte man durchaus einen direkten Beitrag dieser Größe vermuten können, während der Einfluss des Preises nach den offenen Antworten unterschätzt worden wäre. Möglicherweise scheuen sich die Befragten auch, den Preis offen als wichtiges Kriterium zu nennen.

Es wird darüber hinaus deutlich, dass die Verpachtung an Bekannte einen wichtigen Ankerpunkt für Verpächter darstellt, um Unsicherheit bezüglich der Zahlungszuverlässigkeit zu reduzieren: je mehr Wert auf diese Größe gelegt wird, desto mehr wird an Bekannte verpachtet. Auch hat die Verpachtung an Bekannte eine positive Wirkung auf Preiszufriedenheit und Beziehungsqualität und beeinflusst somit indirekt auch die Wechselbereitschaft. Eine direkte Beziehung konnte dagegen nicht festgestellt werden – soziale Normen oder ähnliches, die zu einer inneren Verpflichtung zur Fortsetzung der Beziehung führen könnten, existieren zumindest in dieser Stichprobe offensichtlich nicht. Die Ergebnisse zeigen aber, dass für Ortsfremde nach wie vor hohe Eintrittsbarrieren bestehen.

Die Verpächter sind umso wechselbereiter, je mehr sie sich vom Wohlwollen der Pächter abhängig fühlen. Die eigenen Landwirtschaft auskennen, desto geringer ist dieses Gefühl. Da dieses jedoch keinen Einfluss auf die Flächenbeobachtung hat und gleichzeitig die Beziehungsqualität positiv auf letztere wirkt, kann vermutet werden, dass die Flächenbeobachtung weniger als Maßnahme zur Kontrolle der Pächter, sondern viel mehr als fortbestehendes Interesse am landwirtschaftlichen Geschehen zu verstehen ist. Pächter sollten somit ihren Ver-

pächtern diese Möglichkeit keinesfalls verwehren, sondern als wohlwollendes Interesse und Basis für den vertrauensvollen Austausch werten. Dies ist auch vor dem Hintergrund des großen Einflusses der Kontakthäufigkeit auf die Beziehungsqualität wichtig.

6 Fazit und Limitationen

Die Studie bietet erste Einsichten in die Determinanten stabiler Beziehungen zwischen Pächtern und Verpächtern. Sie erweitert den Blickwinkel auf den Pachtmarkt und zeigt, dass neben dem Preis weitere sozialpsychologische Konstrukte eine Rolle bei der Entstehung und Fortsetzung von Pachtverhältnissen spielen. Wichtige Determinanten bleiben jedoch noch im Dunkeln, wie die Erklärungskraft von nur 20% zeigt. So blieben die Relevanz der Pachteinnahmen für das Gesamteinkommen des Verpächters, aber auch persönlichkeitsbezogene Charakteristika wie beispielsweise die grundsätzliche Beziehungsorientierung unberücksichtigt. Die mangelnde Berücksichtigung der Existenz mehrerer Pachtverhältnisse pro Verpächter – in dieser Stichprobe im Mittel 2,8 – mag die Erklärungskraft ebenfalls schmälern; in der Befragung wurden nur Bewertungen über alle Pächter zusammen erhoben.

In einer neuen Studie sollte auch erfasst werden, wie lange die Pachtverträge bereits gelten und für welchen Zeitraum sie geschlossen wurden. Die Anzahl potenzieller Pächter für die Flächen sollte mit erfasst werden, um die Abhängigkeitsverhältnisse besser abbilden zu können. Auch agrarstrukturelle Besonderheiten anderer, insbesondere der ostdeutschen Bundesländer müssten explizit berücksichtigt werden, und der Rolle sozialer Normen und persönlicher Beziehungen (embeddedness) sollte in neuen Untersuchungen ebenfalls noch gezielter nachgegangen werden. Schließlich ist anzumerken, dass nur Paneldaten eine eindeutige Ermittlung von Kausalitäten zulassen würden. Die sehr langen Vertragslaufzeiten stellen dabei jedoch eine große Herausforderung dar.

Literatur

- ANDERSON, J.C. und J.A. NARUS (1990): A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships. In: *Journal of Marketing*, 54 (1), 42-58.
- BAHRS, E., HELD, J.-H. (2007): Steigende Nachfrage auf den Energie- und Agrarrohstoffmärkten – Konsequenzen für die niedersächsische Landwirtschaft, die Bodenmärkte und die Agrarpolitik.
- BERTELSMEIER, M. (2004): Analyse der Wirkung unterschiedlicher Systeme von direkten Transferzahlungen unter besonderer Berücksichtigung von Bodenpacht. Berlin.
- BMELV (2010): *Ausgewählte Daten und Fakten der Agrarwirtschaft 2010*.
- BREUSTEDT, G., DREPPER, C. und U. LATA CZ-LOHMANN (2010): Wie können Marktfrucht- und Veredelungsbetriebe auf zunehmende Ertrags- und Preisrisiken reagieren? In: *Schriftenreihe der Rentenbank: Auswirkungen der Finanzkrise und volatiler Märkte auf die Agrarwirtschaft*, Band 26: 89-119.
- BREUSTEDT, G. und C. DREPPER (2009): Wie sinnvoll sind Gleitklauseln? In: *DLG-Mitteilungen* (9): 32-34.
- CHIN, W. W. (1998): Issues and Opinion on Structural Equation Modelling. In: *MIS Quarterly* 22 (1): vii-xvi.
- DESTATIS (1992-2008): *Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Fachserie 3, Reihe 2.1.6 Eigentums- und Pachtverhältnisse in den landwirtschaftlichen Betrieben*. Metzler-Poeschel, Wiesbaden.
- DEUTSCHER BAUERNVERBAND (DBV) (2007, 2009): *Situationsbericht*. Berlin.
- DILLER, H. (1997): Preis-Management im Zeichen des Beziehungsmarketings. In: *Die Betriebswirtschaft* 57 (6): 749-763.
- FORNELL, C. und D. F. LARCKER (1981): Evaluating Structural Equations Models with Unobservable Variables and Measurement Error. In: *Journal of Marketing Research* 18 (1): 39-50.
- GIERL, H. und G. GEHRKE (2004): Kundenbindung in industriellen Zuliefer-Abnehmer-Beziehungen. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 56: 203-236.

- GRANOVETTER, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- GRIMM, C. (2004): *Agrarrecht*. Verlag C. H. Beck, Weihenstephan.
- HAIR, F. J., ANDERSON, E. R., RONALD, L. T. and C. W. BLACK (1998): *Multivariate Data Analysis*. Prentice Hall, Upper Saddle River.
- HENSELER, J., RINGLE, C.M. und R.R. SINKOVICS (2009): The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing. In: *Advances in International Marketing*, 20: 277-319.
- HENNIG-THURAU, T., GWINNER K. P. UND D. D. GREMLER (2002): Understanding Relationship Marketing Outcomes: An Integration of Relational Benefits and Relationship Quality. In: *Journal of Service Research* 4 (3): 230-247.
- HLBS (2003): Gestaltung von Pachtpreisanpassungsklauseln bei Landpachtverträgen. In: *Handbuch für den Landwirtschaftlichen Sachverständigen*, Nr. D 6/1, 5. Ergänzung August 2003, Sankt Augustin.
- JENSEN, M.C. und W.H. MECKLING (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. In: *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360.
- JOACHIMSEN, H. (2008): Neue Spielregeln für die Pacht? In: *Top Agrar* (9): 30-32.
- KLARE, K. (1993): Bodenmärkte in den neuen Bundesländern – Bestimmungsgründe und Entwicklungen. In: *Strukturanpassungen der Land- und Ernährungswirtschaft in Mittel- und Osteuropa*. Schriften der GEWISOLA e.V., 255-265. Münster-Hiltrup.
- KÜNZEL, T. (2010): Gutes Verhältnis Pflügen. in: *DLG-Mitteilungen* 10/2010, S. 18-19.
- MARGARIAN, A. (2008): Sind die Pachten im Osten zu niedrig oder im Westen zu hoch? Arbeitsbericht Nr. 1/2008 des Instituts für Betriebswirtschaft am von-Thünen-Institut Braunschweig.
- MATANDA, M.J. und B. SCHRODER (2004): Business-to-Business Relationships by Categories of Suppliers in the Marketing Channel. In: H.J. Bremmers, S.W.F. Omta, J.H. Trienekens and E.F.M. Wubben (Hrsg.): *Dynamics in chains and networks*, Wageningen, 532- 537.
- MORGAN, R. M. und S. D. HUNT (1994): The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. In: *Journal of Marketing* 58 (3): 20-38.
- MUBHOFF, O. und N. HIRSCHAUER (2009): Erfolgsfaktoren in Ackerbaubetrieben und betriebliches Risikomanagement. In: *KTBL-Schrift* 474: 83-94, Reinheim.
- NUNNALLY, J. (1978): *Psychometric Theory*. McGraw Hill, New York.
- PLUMEYER, C.-H. (2006): Auswirkungen des Landpachtmarktes auf die Betriebsentwicklung. Diplomarbeit, Universität Bonn.
- PLUMEYER, C.-H., THEUVSEN, L. und M. BECKER (2010): Optionen der Pachtpreisanpassung: Ex-post-Analyse am Beispiel Niedersachsens. In: *Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V.* Bd. 45, 2010, 77-89.
- RINGLE, C. M., WENDE, S. und S. WILL (2005): *SmartPLS 2.0 (M3) Beta*. In: <http://www.smartpls.de>.
- SCHULZE, B., WOCKEN, C. und A. SPILLER (2008): (Dis)loyalty in the German dairy industry: A supplier relationship management view. Diskussionsbeitrag Nr. 0806 des Departments für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung der Universität Göttingen.
- SPILLER, A., THEUVSEN, L., RECKE, G., SCHULZE, B. (2005): Sicherstellung der Wertschöpfung in der Schweineerzeugung: Perspektiven des Nordwestdeutschen Modells, Münster-Hiltrup.
- THEUVSEN, L. (2007): Pachtpreisanpassungsklauseln: Ein Beitrag zum Risikomanagement landwirtschaftlicher Betriebe? In: *Agrarwirtschaft* 56 (8): 337-339.
- TOEWS, T. (2010): Ein Jahr ist kein Jahr. *DLG-Mitteilungen* 9/2010, S. 26-29.
- TURNER, G., BÖTTGER, U., WÖLFLE, A. (2006): *Agrarrecht. Ein Grundriss*. 3. Aufl. Frankfurt a.M.
- WEHNER, B. (1986): *Die Bestimmungsgründe der Entwicklung der Landpacht unter besonderer Berücksichtigung der die Pacht beeinflussenden agrarpolitischen Maßnahmen*. Bonn.