



Geschickt vermarkten

Nur wenige Landhändler bieten Prämienkontrakte. Dabei hätten Landwirte und Händler Vorteile bei diesem Vermarktungsmodell.

Vermarktungsmodelle Viele Ackerbauern benötigen wegen der niedrigen Getreidepreise liquide Mittel. Doch wer will schon bei derart niedrigen Preisen verkaufen. Dennoch ist es möglich, jetzt zu verkaufen und trotzdem von möglichen Preissteigerungen zu profitieren.

Wie komme ich zu Geld, ohne mein Getreide zu billig verkaufen zu müssen? Vor dieser Frage stehen derzeit viele Ackerbauern. Eine Möglichkeit ist zum Beispiel, sich mit dem Landhändler auf eine Abschlagszahlung zu einigen. Im Gegenzug will der Händler vielfach das ganze Getreide schon jetzt haben und sich nicht auf die Höhe der späteren Nachzahlung festlegen. Doch dies muss nicht sein, weiß zum Beispiel das Handelsmaklerbüro Kiefer. Denn man kann mit dem Händler Prämienkontrakte abschließen. Dabei bekommt der Händler zwar zu einem späteren Zeitpunkt die Ware, doch der Landwirt kann von möglichen Preissteigerungen an den Märkten profitieren. Bisher bieten einige Unternehmen wie Baywa AG, RWZ Kurhessen-Thüringen, ZG Karlsruhe oder Agravis solche Kontraktmodelle an. Letztgenannte wollten ihre Modelle nicht öffentlich darstellen. Doch Landwirte müssen wissen, was Prämienkontrakte sind und wie sie funk-

tionieren. Denn so jedes Modell hat auch seine Haken.

Wie funktionieren Prämienkontrakte grundsätzlich?

Theis: Prämienkontrakte sind eine Kombination aus Kassa- und Terminmarkt. Zwei Parteien vereinbaren, dass zu einem zukünftigen Termin eine bestimmte Menge einer Ware vom einen zum anderen fließt. Damit ist die Ware praktisch gehandelt. Der Preis bleibt aber offen. Es wird lediglich ein Auf- bzw. Abschlag auf den Börsenpreis, also die Prämie, fixiert. Später erfolgt die Preisgestaltung grundsätzlich unabhängig von der jeweils anderen Partei individuell an der Terminbörse. Dabei wird mithilfe des aktuellen Börsenpreises und der vereinbarten Prämie eine Kalkulation aufgemacht und die entsprechende Transaktion durchgeführt. Ist die Ware physisch geliefert worden, schließen beide Parteien ihre Börsenpositionen

untereinander. Dann kann die vollständige Abrechnung für die physisch gelieferte Ware erfolgen. Weitere Informationen hierzu finden Sie auf unserer Homepage www.hjkiefer.de unter der Rubrik Info-Forum/Prämienkontrakte.

Muss der Landwirt dabei am Terminmarkt handeln?

Theis: Nein, es ist für den Landwirt nicht notwendig, selbst an der Börse zu handeln. Der Landhändler greift bei der Vermarktung mit den nachgelagerten Stufen auf ein Prämienmodell zurück. Sobald hier eine Prämie vertraglich fixiert ist, kann er unter Berücksichtigung seiner Kosten und Gewinnspanne eine Prämie an den Landwirt weiterreichen.

Wenn ein Landhändler an eine Getreidemühle B-Weizen mit +10 Euro/t auf den aktuellen Börsenpreis verkauft, kann er nach Abzug seiner Kosten und Spanne eine Prämie an den Landwirt weiterreichen. Be-

RWZ Kassel verlangt 30 Euro/t Prämie

Die RWZ Kurhessen-Thüringen Kassel bietet Landwirten ein Erzeugerpreis-Auszahlungsmodell für Weizen und Raps an, bei dem sich der Preis nach der Notierung der Matif Paris richtet. Bei diesem Börsenmodell wird der Weizen in einem Lager der RWZ eingelagert. Das Lager kann der Landwirt in der Regel frei wählen.

Die Preisfixierung kann täglich zur aktuellen Matif-Notierung erfolgen. Sie ist spätestens bis Ende April möglich, dem letzten Handelstag an der Matif für den Liefertermin Mai. Dafür verlangt die RWZ eine Prä-

mie von 30 Euro/t für Fracht und Spanne (freibleibend) plus Lager- sowie Ein- und Auslagerungsgeld. Lagerkosten berechnet die RWZ dabei in jedem Fall für mindestens drei Monate, selbst wenn die Ware kürzer eingelagert wird. Die Weizenmindestmenge beträgt beim Börsenauszahlungsmodell 100 t, bei zwölf Prozent Protein und 220 Sekunden Fallzahl sowie 76/77 kg Hektolitergewicht. Der Landwirt hat zusätzlich die Möglichkeit, seinen Weizen auch zu mehreren Terminen zu verkaufen.

trägt die Prämie beispielsweise -10 Euro/t, kann sich der Landwirt anhand des aktuellen Börsenpreises sofort ausrechnen, was er im Falle eines Verkaufs ausgezahlt bekommen würde. Entscheidet sich der Landwirt zum Verkauf, informiert er seinen Landhändler, der die notwendige Börsentransaktion durchführt.

Welche Vorteile bieten Prämienkontrakte für Landwirte?

Theis: Die Preisfindung beschränkt sich vorerst auf die Fixierung der Prämie. Daher lassen sich Kontraktabschlüsse meist schneller erzielen. Die Vertragspartner können unter Verwendung des Prämiensystems physische Ware auf den Kassamärkten vermarkten, ohne in zermürende Preisverhandlungen eintreten zu müssen. Durch die Börsenanbindung bei der finalen Preisfindung wird sichergestellt, dass man ein Höchstmaß an Marktnähe, Transparenz und Flexibilität aufrechterhalten kann. Wenn ein Landwirt sich in ein solches Prämiensystem einklinkt, entstehen ihm prinzipiell die gleichen Vorteile. Für den Landwirt entscheidend ist jedoch, dass



Robert Theis, Vermarktungsexperte bei der H.J. Kiefer GmbH.

er auch dann noch an Preissteigerungen an der Börse profitieren kann, wenn die Kassamärkte bereits aufgehört haben, den steigenden Börsennotierungen zu folgen.

Das heißt, er kann so auch von sehr hohen Preisen an den Börsen profitieren?

Theis: Ja. Die Angebots- und Nachfragesituation der physischen Ware auf dem Kassamarkt ist zwar das Hauptelement der Preisbildung. Aber es gibt an Börsen immer wieder das Phänomen zu beobachten, dass Preise Trends entwickeln oder gar eskalationsartig in die Höhe schießen. Diese "Auswüchse" haben dann oft mit dem Kassamarkt nichts zu tun. Wenn ein Landwirt in einer solchen Situation einen Preis von seinem Händler wissen will, wird er fast immer enttäuscht. Denn allzu häufig bekommt er zu hören, dass die Börse mit der Wirklichkeit nichts mehr zu tun habe.

BayWa: Stichtag 20. Oktober für Weizen

Die BayWa AG bietet Vertrags/Preissicherungsmodelle bei Raps mit Matif-Kursen als Basis erst seit einigen Jahren. Neu hinzugekommen sind seit diesem Jahr auch Prämienmodelle für Weizen, die sich ebenfalls an den Börsenkursen in Paris orientieren. Anders als bei Raps werde das Börsenmodell bei Weizen nur zögerlich angenommen, berichtet die Baywa.

Beim Modell "Weizen Matif Vertrag 2009" ist eine tägliche Preisfixierung bis zum 20. Oktober 2009 möglich, da der Landwirt bei dieser Variante nur auf Liefertermin Novem-

ber verkaufen kann. Abgezogen vom fixierten Preis wird Dienstleistungsprämie. Diese legt die BayWa wöchentlich neu fest und orientiert sich am physischen Markt. Die genaue Höhe der Prämie will die BayWa indes nicht nennen. Die Getreideabrechnung erfolgt am 30. November 2009. Die Qualität der gehandelten Partie ist genau fixiert. Als Basis gelten die üblichen Werte wie 12 % Protein, 220 sec. Fallzahl, und 76/77 kg Hektolitergewicht. Bei Abweichungen der angelieferten Ware erfolgen die vereinbarten Zu- oder Abschläge.

In Teilen ist dieses Argument des Handels natürlich richtig. Jedoch darf man nicht verkennen, dass in dieser Börsensituation eine riesige Profitmöglichkeit steckt, die man nur dann nutzen kann, wenn man am Terminmarkt handelt. Über einen Prämienkontrakt kann der Landwirt von solchen Situationen profitieren, ohne am Terminmarkt aktiv sein zu müssen.

Wie hoch können die Prämien für Weizen und Raps ausfallen?

Theis: Die Prämie hängt von vielen verschiedenen Dingen ab. Vor allem spielt die Qualität eine Rolle. Ein Beispiel: Wenn Sie hochwertigsten E-Weizen auf Prämie handeln wollen, sich aber der Börsenkontrakt auf B-Weizen bezieht, muss die Prämie selbstverständlich höher liegen als wenn Sie Futterweizen vermarkten. Daneben ist zu beachten, mit welcher Kostenparität der Börsenkontrakt verbunden ist, weil hierdurch bestimmte Kalkulationswege vorgegeben sind. Für den Landwirt ist meines Erachtens die klügste Vorgehensweise, wenn er sich mit Berufskollegen darüber unterhält oder mehrere Angebote einholt. Stellt er fest, dass er für seinen Weizen beim gleichen Händler nur -15 Euro/t auf den Börsenpreis bekommen hat, der Nachbar aber -7 Euro/t, sollte er sich Gedanken machen. Wichtig ist daneben herauszufinden, auf welche Parität der Landhändler in der Regel die angelieferte Ware vermarktet und wie diese Parität prämiemäßig im Markt gehandelt wird. Wenn man beispielsweise weiß, dass oberrheinische Ölmühlen für Raps auf Termin eine Prämie von x bezahlen, kann man grob zurückrechnen, wie in etwa das Prämiengefüge zwischen den einzelnen Wertschöpfungsstufen aussieht und wo man selbst bei fairer Beurteilung aller verschiedenen Interessen der einzelnen Teilnehmer liegen sollte.

Wie können Landwirte argumentieren, wenn der Händler vor Ort kein Prämienmodell anbieten will?

Theis: Der Landwirt sollte versuchen, mit rationalen Argumenten sein Gegenüber von den Vorteilen zu überzeugen. Wichtig ist zu erkennen, dass man den gesamten Vermarktungsweg mithilfe des Prämiensystems abbilden und sämtliche Faktoren einkalkulieren kann, also auch die Handelsspanne. Wenn der Händler bereits im Vorfeld seine Spanne fixiert, kann er sich entspannt zurücklehnen und warten, bis der Landwirt sich für den Verkaufszeitpunkt entscheidet. Somit hat der Landhändler kein Preisrisiko bei der Erfassung der physischen Ware. Das muss jeden Landhändler überzeugen, da es keine vorteilhaftere Situation für ihn geben kann. Wenn man aber als Landwirt trotz aller Überzeugungskraft auf unüberbrückbare Widerstände stößt, sollte der Landwirt tatsächlich in Erwägung ziehen, den Landhändler zu wechseln, auch wenn das bedeutet, langjährige Beziehungen aufzukündigen. Eine börsenangelehnte Vermarktung bietet Vorteile, die ein moderner Händler heutzutage bieten können muss, da Warenterminbörsen auch bei uns ein wichtiger Bestandteil des Markts geworden sind. (nb/jo)

dlz



Fotos: landpixel

Für Raps sind auf Großhandelsbasis meist Aufschläge zum Terminmarkt möglich.

