

Voll auskosten

Vermarktung Getreide- und Rapspreise befinden sich in einem Höhenflug. Lesen Sie, wie Landwirte in solchen Phasen den höchsten Preisen relativ nahe kommen können. Dazu müssen Sie wissen, wie Märkte funktionieren.

Trotz genauer Analyse von aktuellem Angebot und Nachfrage kann niemand sagen, wie hoch die Raps- und Getreidepreise noch steigen werden (siehe Grafiken rechts). Die klassische Fundamentalanalyse kann dazu kaum Hilfestellung bieten. Sie versucht die Angebots- und Nachfragefaktoren der Versorgungsbilanz mengenmäßig zu erfassen und Gründe für die zukünftige Markt- und Preisentwicklung abzuleiten, aber leider kommen viele Funda-

mentalanalysten über eine reine Aufzählung möglichst vieler potenzieller Einflussfaktoren nicht hinaus. Sie lassen ihre Argumente gerade am spannendsten Punkt abreißen und unterlassen es anzudeuten, in welche Richtung sich ihrer Meinung nach der Preis entwickeln werde.

Zahlen alleine reichen nicht

Jedoch darf man bei aller Kritik nicht übersehen, dass das Fehlen einer klaren Preisaussage nicht

zwangsläufig eine Unzulänglichkeit des Analysten darstellt. Vielmehr kann die Fundamentalanalyse den Anspruch gar nicht erfüllen, ein konkretes Preisergebnis zu liefern. Deshalb ist der Ruf nach einer solchen Preisprognose nicht gerechtfertigt.

Völlig unbestritten ist, dass die Angebots- und der Nachfrage-seite einer Ware ein zentrales Element ihrer Preisbildung darstellt. Jedoch ist es unmöglich, selbst der detailgenaueren Versorgungsbilanz einen sicheren Zukunftspreis gegenüber zu stellen. In der Preisbildung an den Agrarmärkten schwingt noch weit mehr mit als die Zahlen der Angebots- und Nachfrage-seite. Wären die endlosen Zahlenkolonnen, Tabellen und Diagramme, die eingefleischte Fundamentalanalysten in ihren Darstellungen aufmarschieren lassen, imstande, das zu leisten, was man sich von ihnen verspricht, dürfte es zum Beispiel die jüngsten Preisentwicklungen für Getreide und Raps, die die Märkte überrascht haben, gar nicht geben.

Dies gilt umso mehr, sobald wir es mit börsengehandelten Waren wie Weizen, Mais, Brau-

gerste oder Raps zu tun bekommen. Hier finden nicht nur all die plötzlich aufgetauchten Nachrichten ihren emotionsgeladenen Niederschlag, sondern es wirken auch Dinge auf die Preise ein, die sich aus dem Terminmarktmechanismus erklären. Somit sind sie von Haus aus nicht Gegenstand der Fundamentalanalyse.

Beispielsweise kommt es regelmäßig an den Terminbörsen zu Situationen, in denen im Zuge eines Aufwärtstrends noch viele Spekulanten auf sinkende Preise gesetzt haben und daher als Verkäufer an der Börse engagiert sind. In der Börsensprache heißt das: sie sind short. Erkennen diese Spekulanten ihren Irrtum, weil sie in Verlustzonen abgerutscht sind, schließen sie ihre Positionen durch so genannte Glattstellungskäufe an den Börsen. Das heißt, sie kaufen Terminkontrakte und gießen somit notgedrungen weiteres Öl in ein bereits loderndes Feuer. Folge: An den Börsen schießen die Preise phasenweise regelrecht nach oben.

Trotzdem darf man Spekulanten an den Börsen nicht verteufeln. Sie sind notwendig, um Preisrisiken abzunehmen. Ohne Spekulanten funktioniert die Preisabsicherung an den Terminbörsen nicht. Sie sind nur dann gefährlich, wenn sie nicht nur mit ihrem Eigenkapital an den Börsen agieren, sondern mit viel fremden Geld der Banken. Dann können sie die Preise in eine Richtung verschieben, die nicht mehr zum physischen Markt passt.

Wenige nutzen Vorsprung

Oft passiert es, dass Börsennotierungen damit beginnen, zu steigen oder zu fallen, ohne dass es hierfür einen allgemein bekannten Grund gäbe. Die Hintergründe solcher Preisbewegungen sind nur wenigen bekannt. Diese wenigen Marktteilnehmer nutzen ihren Informationsvorsprung, indem sie versuchen, möglichst geräuschlos im Markt zu agieren. Werden im weiteren Verlauf allen Beteiligten die Hintergründe für den beobachteten



Auch wenn die Preise für Getreide und Raps nach oben geschossen sind, eine Blase lag Mitte August nicht vor, wie manche Händler behaupteten.

Foto: agrarpres

Preisverlauf bekannt, befindet sich der Markt häufig bereits an einem Hoch oder Tiefpunkt. Folge: Der Markt reagiert dann anders, als er logischerweise reagieren müsste. So könnten zum Beispiel die Preise fallen, obwohl die Versorgungssituation enger geworden ist oder die Preise steigen, auch wenn sich die Versorgung oder die Wetteraussichten verbessert haben. Daher gibt es im angelsächsischen Raum dafür eine Marktweisheit: „bekannt gewordene Fundamentaldaten sind nutzlose Fundamentaldaten“ (a known fundamental is a useless fundamental).

Auf die Agrarmärkte strömt eine Unzahl von Einflussfaktoren ein, die derart dynamisch sind, dass beide, Käufer und Verkäufer, einem permanenten Wandel unterliegen. Dieser macht fortlaufend eine Neubewertung der Gesamtlage notwendig. Man denke hier nur an plötzliche Anpassungen im Endbestand einer Ware, an unvorhersehbare Wechselkursentwicklungen von Dollar und Euro, an politische Markteingriffe wie Zölle und Subventionierungen, etwa bei Bioenergie oder an trockenheitsbedingte Wettermärkte, die einen nachhaltig negativen Einfluss auf das zu erwartende Ertragsniveau ausüben.

Preise können übertreiben

Daneben dürfen sich Markt-beteiligte nicht dazu verleiten lassen, dass die Marktpreise immer kostendeckend sein müssen. Allenfalls langfristig trifft dies zu. Kurzfristig kann es dagegen immer wieder in Übertreibungsphasen zu Preisen kommen, die



jede kalkulatorische Vernunft ad absurdum führen. Das Argument, dass kein Verarbeiter mehr bei einem Weizenpreis von 300 Euro/t profitabel wirtschaften könne, ist kein Grund, das Erreichen eines derartigen Preislevels kategorisch auszuschlie-

ßen. Genauso wenig kann man eine untere Preisgrenze anhand der Produktionskosten ziehen. Wer wüsste besser als Landwirte, dass Preise in schmerzlicher Weise empfindlich unter das Niveau fallen können, bei dem die Vollkosten gedeckt sind?

Grundsätzlich dürfen wir aber im Umgang mit Agrarwaren das so genannte „Gesetz der letzten Tonne“ als gültig betrachten. Danach kommt es erst dann zu substantziellen Preissteigerungen, wenn sich der Versorgungsgrad einer Ware derart extrem verknappt hat, dass dem Markt die sinnbildliche „letzte benötigte Tonne“ nicht mehr zur Verfügung steht. Die höchsten Preise werden also erst dann bezahlt, wenn sie wirklich bezahlt werden müssen.

Warten, bis die Trendwende kommt

In Boomphasen wie in den letzten Wochen dienen die Ergebnisse der Fundamentalanalyse lediglich als Indikator, um einschätzen zu können, ob sich Getreide- und Rapsmärkte auf die „letzte benötigte Tonne“ zubewegen oder nicht.

Grundsätzlich sollten Landwirte wie folgt agieren: Sie sollten gegenüber der Preisentwicklung völlig unvoreingenommen sein und sich keine Kursziele für die Vermarktung setzen, solange angesichts einer knappen Versorgung für Getreide und Raps sehr viel dafür spricht, dass die Preise substantziell ansteigen und sich in einem Aufwärtstrend befinden. Selbst in einem Aufwärtstrend sind kleinere Kurskorrekturen

Markttrends online verfolgen

Auf unserer Homepage berichten wir regelmäßig über die Entwicklungen auf den wichtigen Agrarmärkten. Hier können dLz-Abonnenten kostenlos verfolgen, ob und wann eventuell die Aufwärtstrends für Weizen und Raps kippen sollten. Daneben bieten wir aktuelle Marktinformationen zu Braugerste, Mais, Kartoffeln,

Schweinen, Rindern und Futtermitteln. dLz-Abonnenten erhalten diese wertvollen Informationen kostenlos unter www.dlz-agrarmagazin.de/maerkte. Als dLz-Leser müssen Sie sich nur mit der Abonnement registrieren und schon erhalten Sie aktuelle Marktdaten. Diese werden mehrmals wöchentlich aktualisiert. jo

Mit Prämie fließt Ware schneller

Wer beim Raps und Getreideverkauf auf die Strategie „Halten bis Trendwende“ setzt, muss dabei nicht zwangsläufig auch sein Getreide und seinen Raps im Lager so lange halten, bis der Aufwärtstrend der Preise gekippt ist. Es ist auch möglich, bei der Vermarktung den Warenfluss und die Preisfestlegung zu trennen.

Dies kann zum Beispiel über Prämienkontrakte erfolgen. Hierbei vereinbaren Händler und Landwirt eine bestimmte Prämie. Die Prämie ist ein Zu- oder Abschlag auf den Börsenpreis und spiegelt den Abstand des Vor-Ort-Preises zu den Terminmarktnotierungen wider. Ein Beispiel macht dies deutlich: Anfang August notierte Raps für die Lieferung im November bei 363 Euro/t. Vor Ort boten Händler dem Landwirt S. für diesen Termin 340 Euro/t frei Erfasser für seine 100 t Raps. Damit beträgt die Prämie 23 Euro/t. Sie umfasst die Erfassung, den Transport und die Marge des Händlers. Den Abschlag von 23 Euro/t vereinbart nun Landwirt S. mit seinem Erffasser. Den absoluten Verkaufspreis lässt er indes offen, weil er davon ausgeht, dass die Rapspreise noch weiter steigen werden. Im September liefert S. zwar den Raps ab, doch Geld erhält er vom Erffasser zunächst nicht. Im Oktober erreichen die Rapspreise ein neues Hoch und fallen anschließend. Bei 390 Euro/t sagt Landwirt S. seinem Händler, dass er den Raps zu diesem Börsenpreis verkaufen will. Der Händler sichert dann diesen Preis an der Börse ab. Landwirt S. bekommt 390 Euro/t minus der Prämie von

23 Euro/t also 367 Euro/t ausbezahlt. Für 100 t bekommt S. dann 36.700 Euro.

Benötigt der Landwirt ein Teil des Rapsgeldes schon früher, kann er mit dem Händler auch vereinbaren, dass dieser ihm eine Abschlagszahlung zum Beispiel von 15.000 Euro gewährt. Den Rest zahlt der Händler, wenn sich der Landwirt tatsächlich zum Verkauf entscheidet. Wichtig ist, dass Landwirt S. mit seinem Erffasser eine marktadäquate Prämie vereinbart. Ist sie zu niedrig, erhält er unter Umständen weniger Geld pro Tonne Raps als wenn er nach klassischer Strategie verkauft hätte. Beispiel: Hat Landwirt S. eine Prämie von 40 Euro/t vereinbart, erhält er im Oktober nur 350 Euro/t. Sein Nachbar dagegen hatte gewartet und konnte eine bessere Prämie aushandeln, da zu diesem Zeitpunkt die Händler in der Region Raps händleringend suchten. Aufgrund der regionalen Knappheit boten die Händler sogar bis zu 370 Euro/t frei Erfasser. Die Prämie ist daher auf 20 Euro/t angestiegen, denn an der Börse lag der Preis bei 390 Euro/t. Wer als Landwirt über Prämienkontrakte vermarktet, hat neben der allgemeinen Vermarktungsentscheidung auch die Prämie und das hiermit verbundene Prämienrisiko zu berücksichtigen. Zudem sollte der Landwirt einen Eigentumsvorbehalt vereinbaren, wenn er die Ware schon frühzeitig liefert, den Abrechnungspreis aber noch offen lässt. Dies bietet Schutz, falls der Händler in dieser Zeit insolvent gehen sollte.



Nicht nur für Raps, auch für B-Weizen sind Prämienkontrakte möglich. Nur der Händler muss mitmachen.

Foto: agrarfoto



Foto: agrarfoto

Landwirte sollten die Preisentwicklungen an den Börsen genau verfolgen, um eine mögliche Trendwende nicht zu verpassen.

an den Börsen wie Mitte Juli bei Raps völlig normal. Davon sollte man sich nicht aus der Ruhe bringen lassen, sondern den Markt weiter beobachten. Wegen der aufgezeigten Zusammenhänge ist es praktisch unmöglich einzuschätzen, wie hoch ein Markt zu steigen imstande ist. Die Unkenntnis um die ultimativen Preishochs verbietet es, bei steigenden Kursen zu verkaufen. Landwirte sollten daher so lange an der Ware festhalten, bis der Markt Signale gibt, dass sich der Aufwärtstrend erschöpft hat und eine Trendumkehr bevorsteht. Erst dann sollten sie in fallende Kurse hinein verkaufen. Allerdings müssen Landwirte dann auch bereit sein, Ware abzugeben und dürfen nicht lange auf Preiserholungen warten. Nur diese Verhaltensweise beim Verkaufen stellt sicher, den höchsten Preisniveaus möglichst nahe gekommen zu sein.

Wer zum Beispiel nach den scharfen Preiseinbrüchen am Rapsmarkt in der Erntesaison 2009/10 im Frühjahr 2010 für 300 Euro/t seine Restmengen an alterntiger Rapssaat verkaufte, verpasste aufgrund seines gesteckten Preisziels den weiteren Anstieg um mindestens 50 Euro/t. Denn zum Schluss der Saison waren am Markt locker 350 Euro/t frei Erfasser zu erzielen.

Am Ende eines großen Aufwärtstrends kommt es häufig zu eskalationsartigen Übertreibungsphasen. Dabei schießt der

Preis wie eine Fontäne in die Höhe. Hier ist Fingerspitzengefühl gefragt. Denn auf eine Trendumkehr zu warten, hieße einen signifikanten Anteil der Preissteigerung zu verschenken. Wann die aktuellen Aufwärtstrends auf den Märkten für Getreide und Raps kippen, können dlz-Leser auf unseren Online-Märkten (siehe Textkasten auf S. 133) nachlesen.

Strategie „Halten“ gilt nur für Extreme

Um jedes Missverständnis auszuschließen: Es geht nicht darum, unberechtigte Preishoffnungen bei Landwirten zu schüren oder bei normal komfortabler Versorgungslage von einer vernünftigen zeitlich gestreckten Teilmengenvermarktung abzuraten, die sich an der eigenen Deckungsbeitragsrechnung orientiert. Vielmehr wollen wir eine Erfolg versprechende Vorgehensweise aufzeigen, wie sie derzeit für Getreide und Raps bei der Vermarktung in Extremsituationen gilt. jo

Weitere Informationen finden Sie auch unter www.hjkiefer.de

Robert Theis



ist Marktexperte bei der Kiefer GmbH, 55583 Bad Münster, Tel. 06708-64170.