

Vermarktungs-Werkzeuge

Qual der Wahl

Vorvertrag zum Tagespreis? Prämienkontrakt, Landea-Preismechanismus, Verkaufs-Option oder Zertifikat? Oder doch lieber eine Preisabsicherung direkt über die Börse? Als Ackerbauer haben Sie zur Ernte 2012 eine nie dagewesene Auswahl an Vermarktungsmodellen. NL nennt Vor- und Nachteile der verschiedenen Instrumente.

Das Getreide nach dem Drusch in die Gasse des Händlers kippen und zum Tagespreis abrechnen – damit war die Vermarktung früher oft schon erledigt, als die Politik über Marktordnungen noch die Getreidepreise bestimmte. Seit die Notierungen für Getreide und Ölsaaten selbst innerhalb eines Handelstages heftig schwanken, haben sich Vorverträge zwischen Aussaat und Ernte als Standardinstrument bei der Vermarktung etabliert. Durch den frühzeitigen Abschluss von Lieferverträgen können Preishochs im Winter oder Frühjahr genutzt werden, zu beobachten zuletzt nach den Wetterkapriolen in Russland und den USA, als die Weizenpreise auch bei uns einen Sprung nach oben gemacht haben. Der Abschluss eines klassischen **Vorkontraktes** mit Lieferung in der Ernte ist z. B. dann sinnvoll, wenn Lagerkapazitäten fehlen oder wenn im Herbst Pachten fällig werden und deshalb Liquidität vorgehalten werden muss. In Phasen steigender Preise kann es sinnvoll sein, Raps oder Weizen schon vor der Aussaat zu verkaufen. Grundlage von Vorkontrakten sind heute meist die Terminmarktnotierungen in Paris. Vor dem Vertragsabschluss werden i.d.R. telefonisch Preise und Lieferkonditionen bei verschiedenen Händlern eingeholt, um unterschiedliche Angebote zu vergleichen. Hat Ihr Landhändler kein sofortiges Anschlussgeschäft (Export oder Mühle), kann er seine Position an der Matif gegenseichern. Vorsicht: Das Mengen- und Qualitätsrisiko beim Vorkontrakt liegt beim Landwirt. Vor dem Drusch sollte man besser nur die Mengen vorverkaufen, die am Ende auch sicher geliefert werden

können. Abzüge bei Minderungen oder -qualitäten sollten in den Vorvertrag aufgenommen werden, um bei der Endabrechnung keine bösen Überraschungen zu erleben.

Preisübertreibungen nutzen

Der **Prämienkontrakt** hat sich aus dem klassischen Vorkontrakt entwickelt und funktioniert so: Sie vereinbaren mit Ihrem Abnehmer schon weit vor der Ernte (z. B. im Januar), wie viel Weizen oder Raps er Ihnen nach der Ernte abnimmt. Die Mengen und Liefertermine werden schriftlich in einem Vertrag fixiert (z. B. ex Ernte 2012). Der Preis wird aus dem Börsenkurs abgeleitet, z. B. aus der Novembernotierung für Weizen an der Pariser Matif, weil der November den vereinbarten Liefertermin ex Ernte am besten widerspiegelt. Sie handeln beim Vertragsabschluss nur einen Zu- oder Abschlag (Prämie bzw. Basis) auf den Börsenpreis aus. Der Preis selbst wird zunächst offen gehalten. Sie beobachten vielmehr als Erzeuger, wie sich der November-Preis im weiteren Verlauf entwickelt. Erreicht er eine Höhe, die Ihnen interessant erscheint, reagieren Sie. Das heißt, sie teilen ihrem Abnehmer mit, dass Sie diesen Preis für Ihren Weizen (oder Raps) fixieren wollen. Der Abnehmer sichert dann seinerseits das Geschäft über die Börse ab, um nicht in ein Preisrisiko zu laufen. Die Vorteile solcher Prämienkontrakte liegen auf der Hand: Bei der Preisfindung bleiben Sie als Landwirt Herr des Verfahrens. Temporäre Preisübertreibungen an der Börse können ausgenutzt werden, während der Kassamarkt oft träge auf neue Preisinformationen reagiert. Für einen Prämienkontrakt müssen Sie kein

ITHEMA

Vorvertrag

Prämienkontrakt Direktabsicherung

Call-Option

Börsenkonto eröffnen. Nachschusszahlungen (Margins) bei ungünstiger Preisentwicklung entfallen damit. Auch das mit einer Direktabsicherung an der Börse erkaufte Basisrisiko wird neutralisiert, da der Preisabstand zur Börse ja eingefroren wird (vgl. hierzu NL 3/2012).

Das Börsenparkett ist glatt

Eine flexible Alternative zu Vorkontrakten ist die **Direktabsicherung** an der Börse. Hier kann sich der Landwirt seiner Lieferpflicht jederzeit durch ein Gegengeschäft entledigen. Aber auch Matif und Co. haben ihre Tücken. Bevor es losgehen kann, muss zunächst ein Börsenkonto eröffnet werden. Gewinne und Verluste aus dem Termingeschäft werden nämlich täglich verrechnet. Zudem müssen finanzielle Sicherheiten hinterlegt werden. Faustzahl: Als Ersteinschuss (Börsenprofis sprechen von der Initial Margin) sind 10 % vom Kontraktwert fällig. Wer keine Börsen-Erfahrung hat, sollte sein Börsenkonto unbedingt bei einem Full-Service-Broker eröffnen. Spezialisiert auf den Agrarterminhandel haben sich z.B. die Kaack Terminhandel GmbH, die H. Jürgen Kiefer





Put-Option

Rohstoff-Zertifikat

Landa-Familie

GmbH, Hansa Terminhandel oder die VR Agrarberatung in Lingen. Eine kostengünstige Alternative zum „Rundum-Sorglos-Paket“ der Broker sind Handelsplattformen im Internet, z. B. der d-trader (www.d-trader.de). Dort kann man Weizen oder Raps per Mausclick am PC handeln. Aber Vorsicht: Das Börsen-Parkett kann sehr glatt sein. Beim Online-Handel haben Sie keine „Kontrollinstanz“, die auf Anfängerfehler hinweist. Das hat so manchen Börsen-Neuling schon viel Lehrgeld gekostet (vgl. NL 2/2012).

Sicherheitsnetz aufgespannt

Mit **Verkaufs-Optionen** können sich Ackerbauern Mindestpreise für ihren Weizen, Raps oder Körnermais absichern, ohne sich damit von einem späteren Preisanstieg abzuschneiden. Gegen Zahlung einer Versicherungsprämie erhält der Ackerbauer für seinen Weizen, Raps oder Körnermais einen garantierten Mindestpreis. Sollten die Preise im weiteren Saisonverlauf steigen, verfällt die Prämie zwar wertlos. Dafür kann der Landwirt die höheren Erlöse am Markt mitnehmen, statt sich wie beim klassischen Vorkontrakt von einem wei-

teren Preisanstieg abzuschneiden. Die Erlösversicherung ist vergleichbar mit einer Vollkaskoversicherung beim Traktor: Der Landwirt versichert sich gegen einen möglichen „Unfall“ in Form absackender Preise. Je höher der abgesicherte Mindestpreis, desto teurer ist die Versicherung. Der große Unterschied zur Traktorversicherung: Eine Erlösversicherung für den Weizen kauft man nicht bei Allianz und Co., sondern an der Börse. Für Landwirte, die sich an der Börse gegen Preisabstürze absichern wollen, sind vor allem Verkaufsoptionen interessant. Mit solchen Put-Optionen erwirbt man – stark vereinfacht – das Recht, später einen Terminkontrakt an der Börse zu einem Mindestpreis verkaufen zu können. Fallen anschließend die Raps- oder Getreidepreise, schließt der Erlös aus dem Optionshandel die finanzielle Lücke. Steigen dagegen die Marktpreise, verfällt die Optionsprämie und der Landwirt nimmt die später höheren Erzeugerpreise mit. Mit Optionen spannt man also ein preisliches Netz nach unten, begrenzt sich damit jedoch nicht das Gewinnpotenzial. Zur Einordnung: Ende Mai konnte ein Weizenpreis (Matif-Preis) von 210 €/t gegen eine

Options-Gebühr von 12 €/t abgesichert werden. Auf diesem Niveau kann zusätzlich zu den Vollkosten eine schöne Gewinnmarge fixiert werden, ohne sich damit wie beim klassischen Vorkontrakt die Chance auf weiter steigende Preise zu nehmen (vgl. NL 9/2011).

Begrenztes Risiko

Optionen können durchaus auch für Landwirte interessant sein, die ihre Ernte normalerweise schon vor dem Drusch vermarkten. Man kann klassische Vorkontrakte – mit fixen Preisvereinbarungen – im Kassamarkt mit Kauf-Optionen („Call“ genannt) an der Terminbörse kombinieren. Dabei übernimmt der Vorkontrakt mit Ihrem Handelspartner vor Ort die eigentliche Absicherung nach unten. Und Sie halten sich gegen eine mehr oder weniger hohe Gebühr mit dem Call die preisliche „Tür nach oben“ offen. Der Call kommt im Gegensatz zum Put dann ins Geld – es macht also Sinn, die Option auszuüben –, wenn die Börsennotierungen steigen. Auf Basis des Optionshandels von einigen Händlern ein weiteres Vermarktungsmodell angeboten: Der Handel kauft in der Ernte Raps oder Getreide zum Festpreis. Gleichzeitig kauft der Landwirt über den Händler im gleichen Umfang Call-Optionen an der Matif in Paris. Durch den Kauf der Call-Option nimmt der Landwirt ohne Lagerrisiko und bei sofortiger Bezahlung der Ware an weiteren Preissteigerungen teil. Das hat gleich mehrere Vorteile: Der Landwirt ist in der Ernte liquide und kann z. B. fällige Pachten bezahlen. Gleichzeitig profitiert der Landwirt von Preissteigerungen über den Winter, da die Call-Option dann ins Geld kommt, also wertvoller wird. Weiterer Vorteil: Das Risiko des Landwirts ist – wie bei der Put-Option – auf die bezahlte Optionsprämie begrenzt.

Kein Börsenkonto notwendig

Rohstoff-Zertifikate sind Wertpapiere und funktionieren im Prinzip wie Put-Optionen. Die Preisabsicherung ist ein finanzielles Zusatzgeschäft und vom physischen Grundgeschäft (dem Getreideverkauf) entkoppelt. Anders als bei Optionen muss für den Zertifikate-Kauf kein Börsenkonto eröffnet werden, ein ganzes normales Wertpapierdepot (z. B. für Aktien) reicht. Bisher einziger Anbieter solcher Zertifikate ist die BayernLB, die Optionscheine können bei jeder Bank oder Sparkasse (also auch bei der jeweiligen Hausbank des Landwirts) erworben werden und tragen für jede Laufzeit eine separate Wertpapierkennnummer. Nachteil: Anders als bei Matif-Optionen ist man bei dem außerbörslich gehandelten BayernLB-Produkt an eine bestimmte Zeichnungsfrist gebunden. Fällt dieser Emissionszeitraum in eine Phase mit niedrigen Preisen, ist der Kauf solcher Papiere

wenig lukrativ. Die Landesbanker aus dem Süden sind also gut beraten, neue Tranchen in einer Phase mit hohen Preisen zu platzieren, um das Produkt für Landwirte interessant zu machen. Die in Zusammenarbeit mit den Maschinenringen eingeführte „Rohstoffabsicherung – Weizen“ ist bei den Kunden aus der Landwirtschaft so gut angekommen, dass die Produktpalette um Raps und Körnermais erweitert wurde. Die nächste Emission für die „Rohstoffabsicherung – Weizen“ ist voraussichtlich im Zeitraum 18. bis 29. Juni 2012. Die Emissionsparameter erfahren Sie rechtzeitig zum Verkaufsstart auf den Internetseiten Ihrer NL Neue Landwirtschaft (vgl. NL 11/2011).

Flexibilität kostet

Die Ernte zum Festpreis verkaufen und trotzdem von später steigenden Preisen profitieren? Genau diese Flexibilität verspricht das Vermarktungsmodell „Potential Aktiv“ aus der Landea-Familie, das die beiden großen Agrarhändler BayWa und Agravis anbieten. Das Vermarktungspaket verknüpft einen klassischen Warenkontrakt mit einem angehängten Preismechanismus. Von dem Modell profitieren beide Vermarktungspartner: Der

Landwirt kann sich früh einen kostendeckenden Preis sichern, ohne sich damit einen weiteren Preisanstieg abzuschneiden. Umgekehrt haben die Ernter die Ware früh in den Büchern. Mit „Potential Aktiv“ spannt der Landwirt ein preisliches Netz nach unten, profitiert aber Eins zu Eins von einem späteren Preisanstieg. Nach dem Vertragsabschluss entscheidet der Landwirt innerhalb eines verabredeten Zeitraums selbst über den Verkaufstermin. Um einen günstigen Verkaufszeitpunkt zu erwischen, muss er sich laufend über die Marktentwicklung informieren. Die Chance auf Preissteigerung ist der entscheidende Vorteil gegenüber klassischen Vorverträgen. Diese Flexibilität muss bezahlt werden, je nach Produkt und Vermarktungszeitraum werden Kosten (ein „Investitionsbetrag“) zwischen 10 und 30 €/t fällig, die bei der Endabrechnung mit dem Erzeugerpreis verrechnet werden. „Potential Aktiv“ ist eine Wette auf steigende Preise, wobei das Risiko auf den Investitionsbetrag begrenzt ist. Ein zweites Mitglied der Landea-Familie ist „Sicherheit-Max“. Hier schützt ein festgelegter Mindestkurs gegen einen späteren Preisverfall. Trotzdem kann der Landwirt von einer positiven Kursent-

wicklung profitieren. Bei „Sicherheit-Max“ ergibt sich das finanzielle Endergebnis nicht durch eigene Wahl des Vermarktungszeitpunkts, sondern auf Basis von Durchschnittskursen über eine festgelegte Produktlaufzeit. Börsenschlusskurse unter dem abgesicherten Mindestkurs werden nicht in die Berechnung des finanziellen Endergebnisses einbezogen. Voraussetzung auch hier: Der Abschluss eines physischen Warenkontraktes (vgl. NL 8/2011).

Fazit

Die große Auswahl an Vermarktungsmodellen zeigt: Es ist für jeden Ackerbauern das richtige Vermarktungs-Werkzeug dabei. Allerdings ist das alleine längst noch keine Garantie dafür, dass am Ende auch gute Getreide- und Ölsaatenpreise erzielt werden. Entscheidend für den Vermarktungserfolg ist nämlich die richtige Vermarktungsstrategie und das richtige „Timing“ beim Verkauf.

Uwe Steffin, NL-Redakteur

HINWEIS

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe der NL Neue Landwirtschaft, wie Sie Chancen bei der Getreide- und Ölsaatenvermarktung mithilfe moderner Vermarktungsinstrumente nutzen können. Vermarktungsexperte Werner Schmid von der Landesanstalt für die Entwicklung der Landwirtschaft und der Ländlichen Räume (LEL), Schwäbisch Gmünd, zeigt außerdem Wege zum Aufbau einer erfolgreichen Vermarktungsstrategie.