

Vermarktungsrisiken: Entscheidungshilfen zur Preisabsicherung

Dr. Uwe Steffin

Chefredakteur Wirtschaftsmagazin *agrarmanager*

Der Referent

- Ausbildung zum Landwirt
- NE-Betrieb in Brandenburg (20-30 BP)
- Studium in Weihenstephan
- Agrarjournalist
- 5 Jahre Vermarktungsberatung
- Börsen- und Marktexperte bei top agrar
- Chefredakteur *agrarmanager*

Spezialmagazin für Markt und Management
Zielgruppe: große und stark wachsende Betriebe



Agenda

- Warum Preisabsicherung ?
- Vermarktungsmodelle
- Fazit

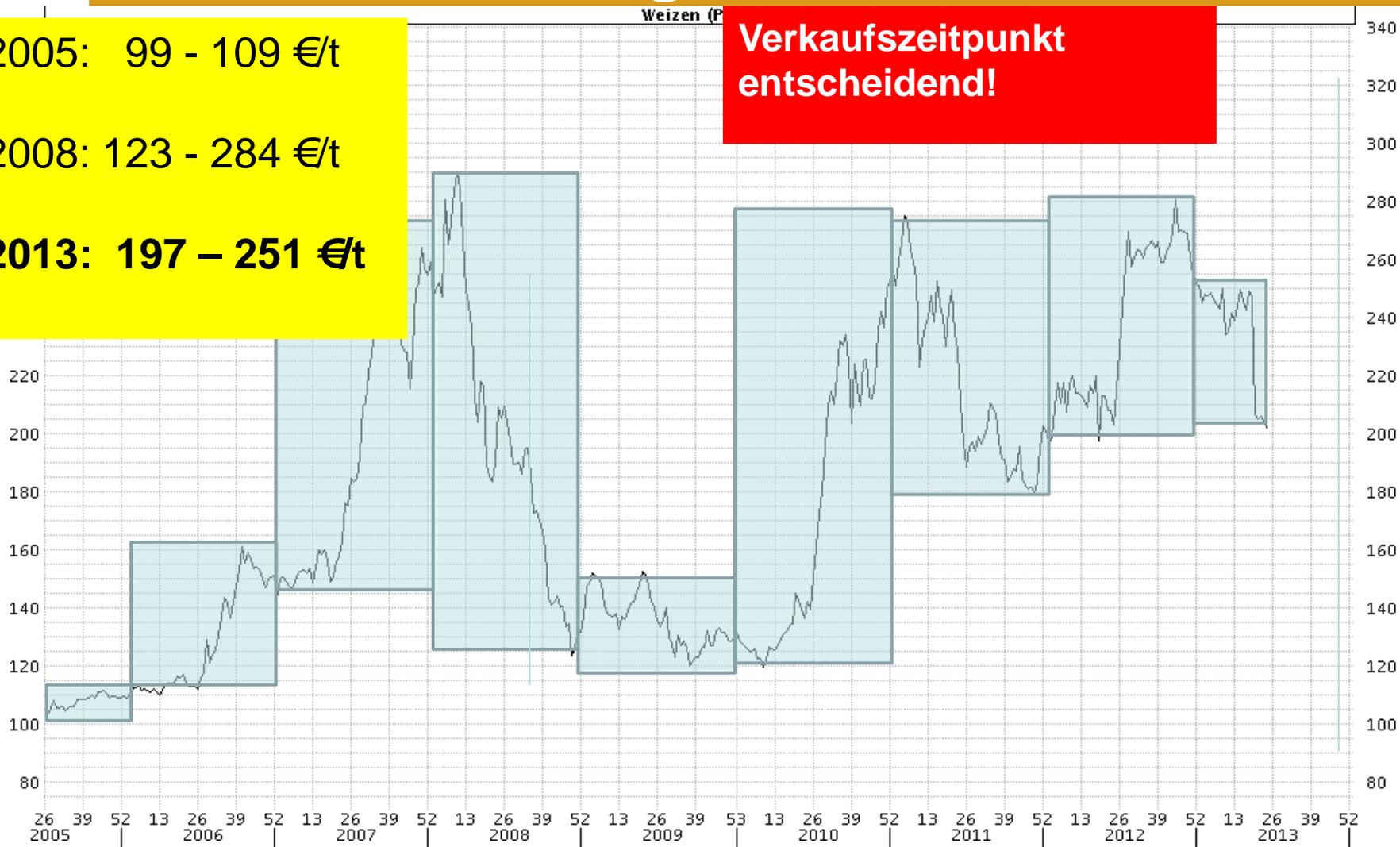
Preisschwankungen als Normalzustand

2005: 99 - 109 €/t

2008: 123 - 284 €/t

2013: 197 - 251 €/t

Verkaufszeitpunkt entscheidend!



Preisänderungsrisiko beim Weizen

		Weizenpreis (€/t)		
		160	200	240
Weizenmenge (t)	50	8.000	10.000	12.000
	100	16.000	20.000	24.000
	500	80.000	100.000	120.000
	1.000	160.000	200.000	240.000
	5.000	800.000	1.000.000	1.200.000
	10.000	1.600.000	2.000.000	2.400.000

→ 5.000 t Weizen „auf dem Halm“ oder im Lager

→ 400.000 € kalkulatorischer Verlust bei Preisrückgang von 240 €/t auf 160 €/t

**Preis-Risikomanagement ist für spezialisierte
Marktfruchtbetriebe heute ein Muss !!!**

Die Leitkontrakte

An der Börse werden Agrarprodukte auf Termin vorverkauft

Matif-Weizen
50 t Manitoba, Liefermonate August, November, Januar, März und Mai,
Lieferung: Öffentliches Silo in Rouen, hl-Gewicht 76 kg, keine FZ,
bis Mai 2015

Matif-Raps

50 t Rapsaaten jeglicher Herkunft, 00 Raps, 40% Öl, Liefermonate August,
November, Februar und Mai, Lieferung u.a. in Magdeburg (Mittellandkanal) und
Würzburg (Main)

Rouen

...genauigkeit zur Andienung stellt Zusammenhang
zwischen Kassa- und Terminmarkt her!

Kleptow

Exkurs: Die Rolle der Spekulanten

- Einfache Gleichung: Ohne Spekulation kein Risikotransfer
- Die „Umfaller“
- Die Rolle von Politik und NGOs
- Der Landwirt als Spekulant

Weizenverkauf im 21. Jahrhundert? Ja, aber ...

1. Ob direkte oder indirekte Nutzung

Die „Matif“ ist Rückgrat der Vermarktung

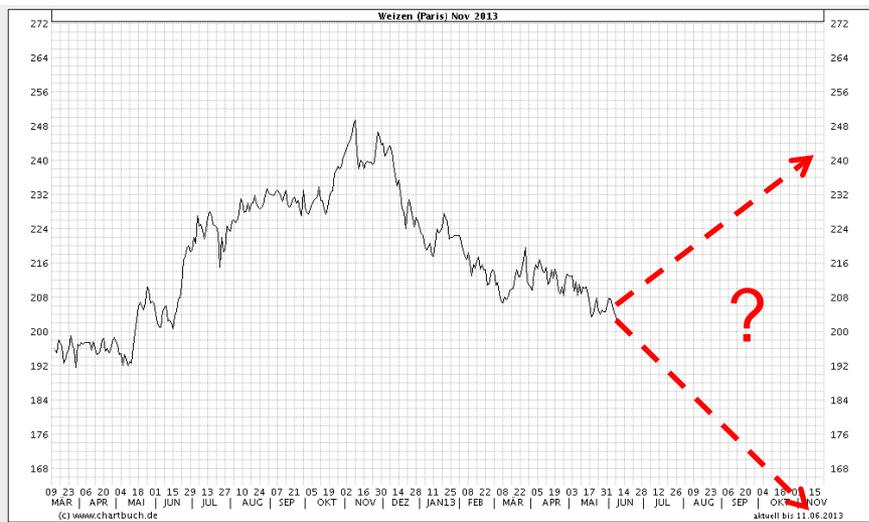
2. Überlassen Sie die Börsenabsicherung Ihrem Händler!

- Händler sind Börsenprofis
- Marginrisiko

z.B. www.d-trader.de oder Fullservice-Broker (telefonisch)

Preisprognose: Bulle oder Bär ?

Matif-Weizen (€/t)

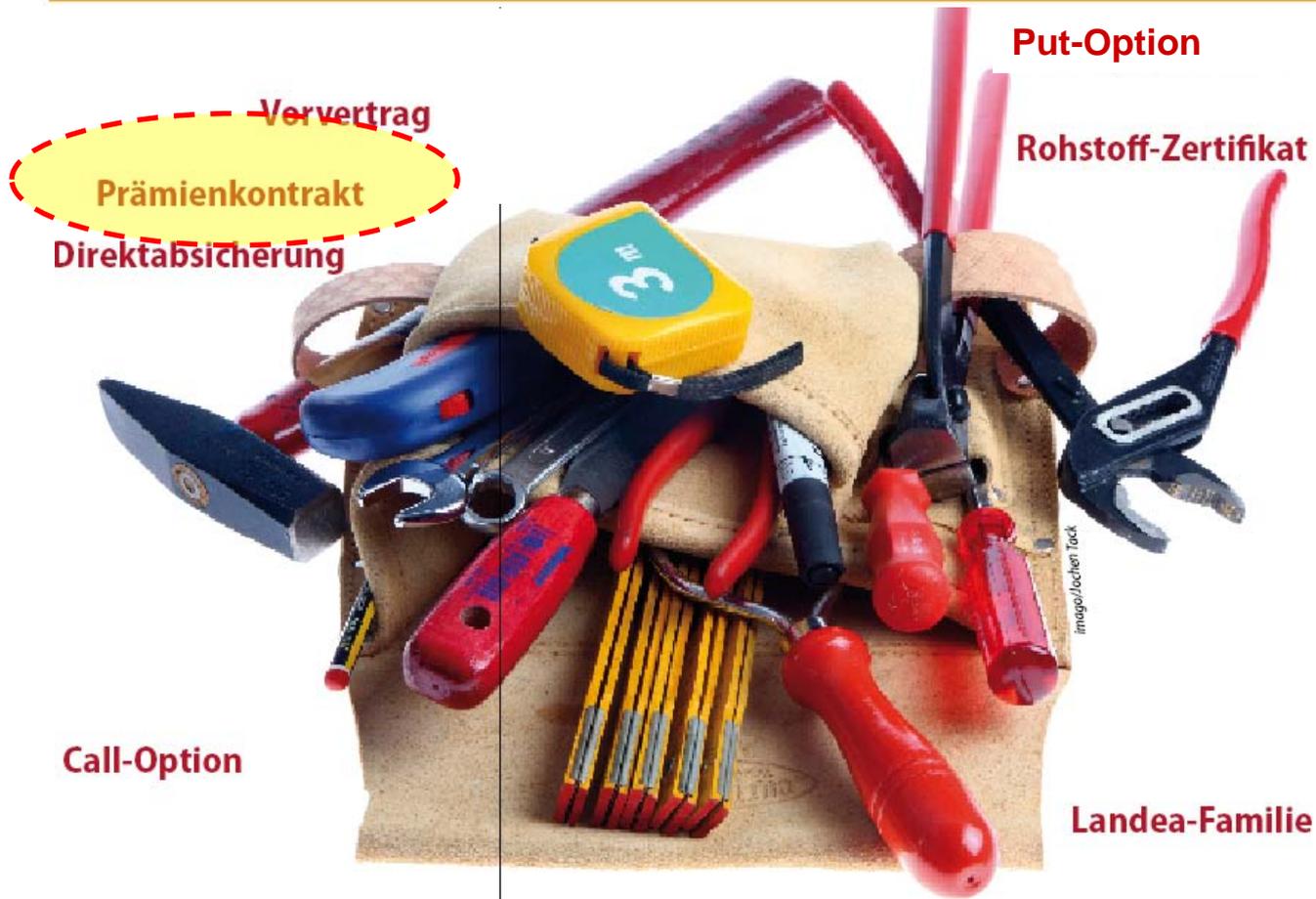


Matif-Raps (€/t)



- Globale Preisschwankungen spiegeln sich auf lokalen Märkten wider
- Für Landwirte wie Verarbeiter gilt: Int. Entwicklungen im Auge behalten
- Innovative Vermarktungsinstrumente gefragt

Vermarktungswerkzeuge: Qual der Wahl



Prämienkontrakte



VR-Weizenflex

Verkäufer: _____
 Käufer: VR Bank eG – Agrarhandel, Hauptstr.16, 25923 Süderlügum
 Menge: X 50 to = _____ (netto)
 Ware/Qualität: Deutscher Qualitätsbackweizen in Lebensmittelqualität,
 Erntejahr 200_
 Backfähig, gesund, aspiriert, frei von lebenden und toten
 Schädlingen
 Protein: min. 12,0 %
 Fallzahl: min. 250 sec.
 Feuchte: max. 14,5 %
 Naturalgewicht: min. 75-77 kg/hl
 Besatz: max. 2 %
 DON: max. 500 µg/kg
 ZEA: max. 30 µg/kg

Abweichungen von den vereinbarten Werten bei Feuchte und Besatz werden gemäß unserer Preislisten für Trocknung und Reinigung in Rechnung gestellt.

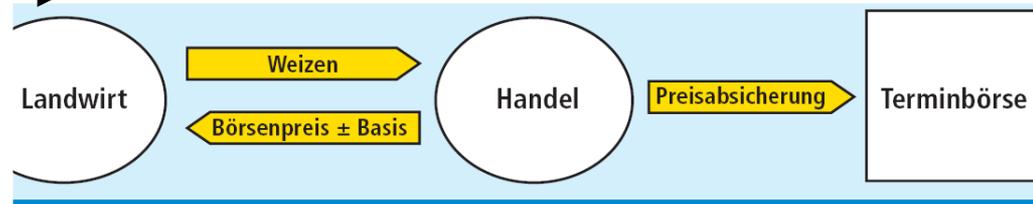
Parität: frei Lager VR Bank eG – Agrarhandel
 frei Fuhre ab Hof in 25 Tonnen Tranchen

Termin: ex Ernte
 Mai des auf das Erntejahr folgenden Jahres

Kontrakt: Novemberkontrakt _____ MATIF-MillingWheat
 Maikontrakt _____ MATIF-MillingWheat

Preis: Als letzter Abrechnungspreis gilt der Tagesschlusskurs (Settle) des letzten Handelstages vor dem 15. Oktober (beim o.g. Novemberkontrakt) und dem 15. April (beim o.g. Maikontrakt) abzüglich einer Differenz von 10 Euro je Tonne. Abweichend hiervon kann der Verkäufer bis zum letzten Abrechnungstag den Settlement-Kurs des Vorabzuges abzüglich einer Differenz von 10 Euro je Tonne wählen. Dies ist dem Käufer am auf den Handelstag folgenden Werktag bis

➔ Warenfluss sichern und das Preisrisiko begrenzen



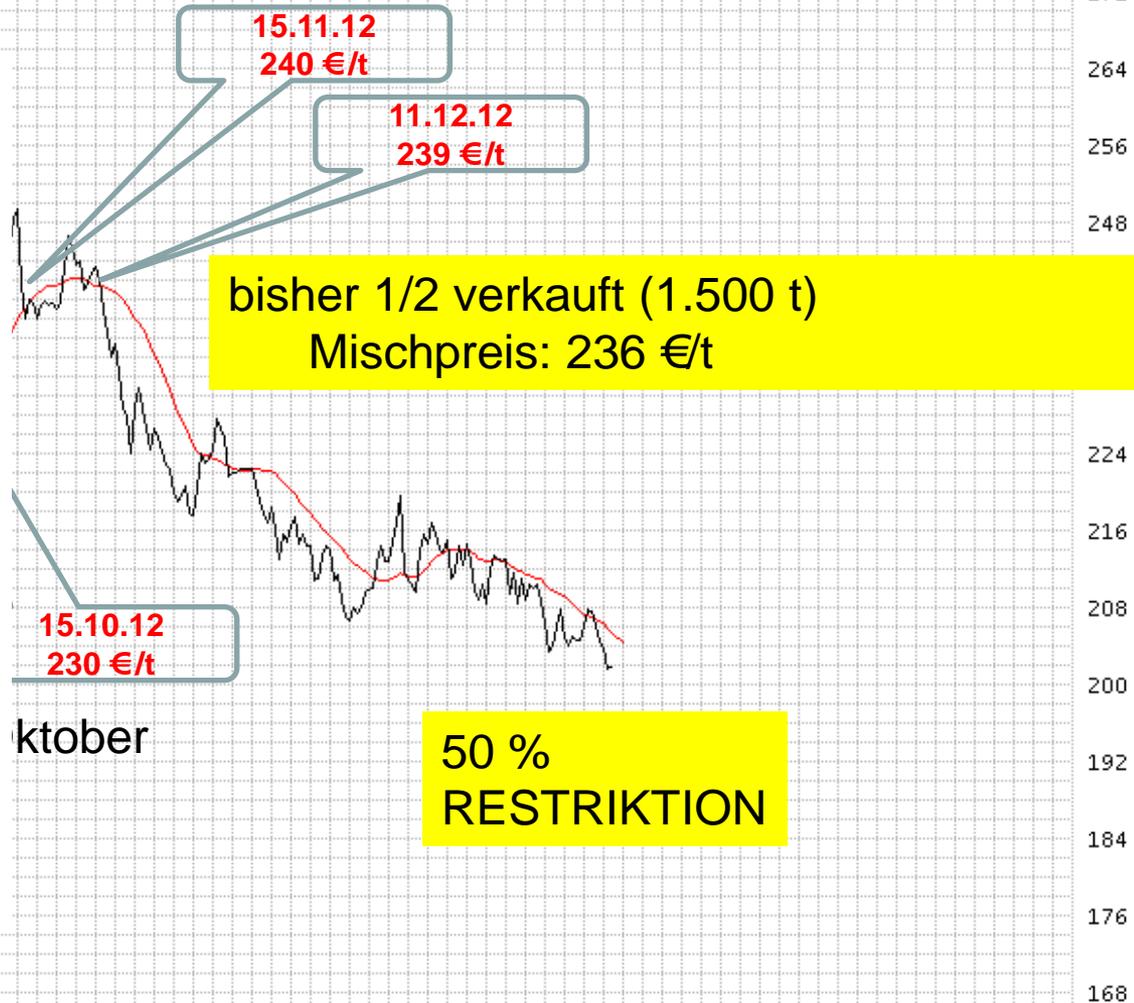
Einfache Rechnung:

z.B. Matif Nov '13 200 €/t
 Basis 10 €/t
 Netto Ab-Hof 190 €/t

➔ Als Landwirt verfolgen Sie jeden Tag „Ihren“ Weizenpreis im Internet

Vermarktungsstrategie beim Weizen

Weizen (Paris) Nov 2013



Strategie:

- Splitting
- Wendepunkte 20/2
- 50 % vor dem Drusch
- 50 % nach dem Drusch
- 3.000 t = 2 * 1.500 t
- In Tranchen zu **500 t**

Oktober

50 %
RESTRIKTION

Zusammenfassung

- In vielen Exportländern große Getreideernten
- Das drückt auf die Preise
- Noch ist die Ernte aber nicht in trockenen Tüchern
- deshalb sollte man auch als Landwirt die Märkte genau beobachten (auch Rohöl, Währungen)
- Das Geld wird in volatilen Märkten im Einkauf und in der Vermarktung verdient
- Für den optimalen Vermarktungserfolg ist eine Strategie und der richtige Mix an Vermarktungsinstrumenten gefragt

Noch Fragen ? – Wir helfen gerne weiter !



*Zur Zeit ist es für eine Prognose zu früh und
für eine Analyse zu spät.*

agrarmanager
BETRIEB • MARKT • FINANZEN

Dr. Uwe Steffin
Chefredakteur

**Deutscher
Landwirtschaftsverlag
GmbH**

Berliner Straße 112 a
13189 Berlin

Telefon +49(0)30-293974-55

Telefax +49(0)30-293974-59

Mobil +49(0)173-5865181

uwe.steffin@dlv.de