

Preislich ist die Saison gelaufen

Agrar News
08.09.2014

Marktextperten prognostizieren im Rahmen der DLG-Unternehmertage keine "besseren Zeiten".

"Ernten satt – Silos voll - Preise im Keller" so hat Dr. Uwe Steffin, Chefredakteur des Magazins Agrarmanager, Ende der letzten Woche im Rahmen der DLG-Unternehmertage in Hannover die Vermarktungskampagne 2014/215 für Getreide- und Ölsaaten zusammen gefasst. Der gesamte Handel ist für diese Saison bärisch, sprich Preis pessimistisch, gestimmt. Zum zweiten Mal in Folge sind weltweite Rekordernten eingefahren worden oder stehen noch vor der Tür. Das führt zu einer weltweit sehr komfortablen Bestandssituation.

Am Getreidemarkt sind die globalen Bestände auf knapp 430 Mio. t herangewachsen. Sojabohnen profitieren, trotz gestiegener Produktion von über 300 Mio t, von einem anhaltend hohen Verbrauch. Aber auch hier sind die Bestände mittlerweile auf knapp 40 Mio. t. angestiegen. Vor vier Jahren betrug die weltweiten Bohnenbestände gerade mal 23 Mio. t.

Welche Rückschlüsse sind aus solch komfortabel versorgten Märkten für die Preise und die landwirtschaftliche Vermarktung zu ziehen?

Nach Dr. Steffin lohnt die Einlagerung in diesem Jahr vermutlich nicht. "Wir haben die besten Preise im Frühjahr gesehen." Beim Weizen sind mittlerweile 50 €/t und beim Raps 100 €/t weniger zu realisieren. Kurzfristig sind die Verarbeiter aus der Ernte gedeckt. Bis März 2015 erhöhen sich die Vollkosten (Lagergebühr) um rund 15 bis 20 €/t. Eine Preissteigerung in dieser Höhe zeichnet sich für den weiteren Saisonverlauf bisher nicht ab. Das Gegenteil ist eher der Fall. Sollte die US-Ernte bei Mais und Soja noch höher ausfallen, als bisher vermutet und dafür spricht derzeit einiges, haben die Preise, laut Steffin, sogar noch weiteres Rückschlagpotential. Beim Weizen hält der Marktjournalist 10 bis 15 €/t Abschläge für möglich. Beim Raps könnte die Marke von 300 €/t an der Pariser Börse nach unten durchbrochen werden.

Eine Trendwende ist erst zu erwarten, wenn die Ernteergebnisse in Südamerika und Australien schlechter ausfallen, als bisher eingeschätzt. Dann müssten Wetterphänomene zuschlagen. Die halten sich bisher zum Beispiel in Form von El Nino in Grenzen. Auch die Politikbörse, zum Beispiel die Krise in der Ukraine, beschreibt Steffin als kurzfristig. Das hat die Vergangenheit belegt.

Und: In Argentinien tobt die Inflation. Das könnte zu steigenden Exportzöllen führen. Wenn in Folge die Ausfuhren aus Argentinien ausblieben, hätten die Preise kurzfristiges Aufschlagpotential. Der Rat an die landwirtschaftlichen Erzeuger lautet deshalb, die Märkte sehr genau zu beobachten und das Luftholen der Preise für Verkäufe zu nutzen.

Auch Qualitätsgetreide sollte nicht weiter gehortet werden. Schon jetzt zeigt sich, dass die Aufschläge beim Weizen zurück pendeln, weil Mahlweizen global betrachtet, nicht knapp ist. Nach wie vor tun sich Erzeuger schwer damit, zuerst die guten Qualitäten zu vermarkten. Dabei haben die letzten Jahre immer wieder gezeigt, dass regionale Qualitätsprobleme sich im Lauf der Saison anderweitig ausgleichen lassen und die Aufpreise dann spätestens Schnee von gestern sind. Bei den Proteinen, die in Europa vergleichsweise gering ausgefallen sind, werden keine tiefgreifenden Defizite erwartet.

Schließlich steht in Europa eine gute Maisernte vor der Tür. Von hier könnte neuer Preisdruck ausgehen.

Braugerste darf hierzulande noch auf Aufschläge von 40 €/t im Vergleich zur Futtergerste zurückgreifen. Handelsvertreter in Hannover raten zum kurzfristigen Verkauf dieser, bevor der Markt sich nach "unten angleicht". Roggen bleibt wenig gefragt. In Brandenburg, wo Roggen für viele Betriebe die Kultur der Wahl ist, werden 120 €/t erzielt. Gier hat viele Erzeuger in dieser Saison davon abgehalten, im Frühjahr eine kostendeckende Vermarktung einzuleiten, gaben Vertreter des Handels in Hannover zu bedenken. Wer nicht für ausreichend Liquidität in seinem Unternehmen gesorgt hat, muss jetzt zu mehr als ungünstigen Preisen seine Ware abgeben.

Einen Tipp hatte Steffin noch auf Lager: "Jetzt physischen Weizen verkaufen, um die betriebliche Liquidität sicher zu stellen und diesen zum Teil gegen Papierweizen an der Börse zu tauschen. Dann können mögliche Preissteigerungen mitgenommen werden." Wer sich aufs glatte Börsenparkett einlassen möchte, sollte über entsprechendes Vermarktungs-Know How verfügen.

Brigitte Braun-Michels