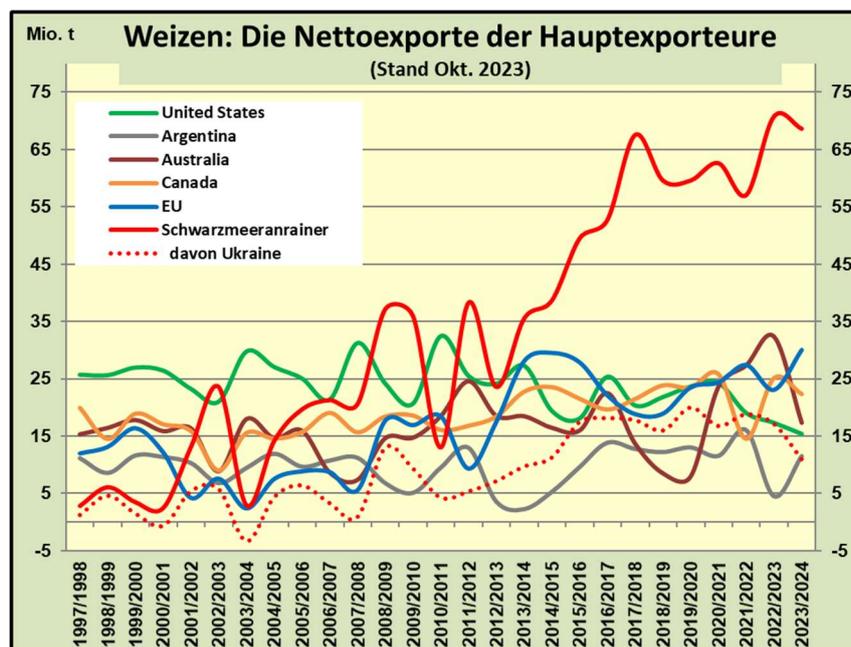
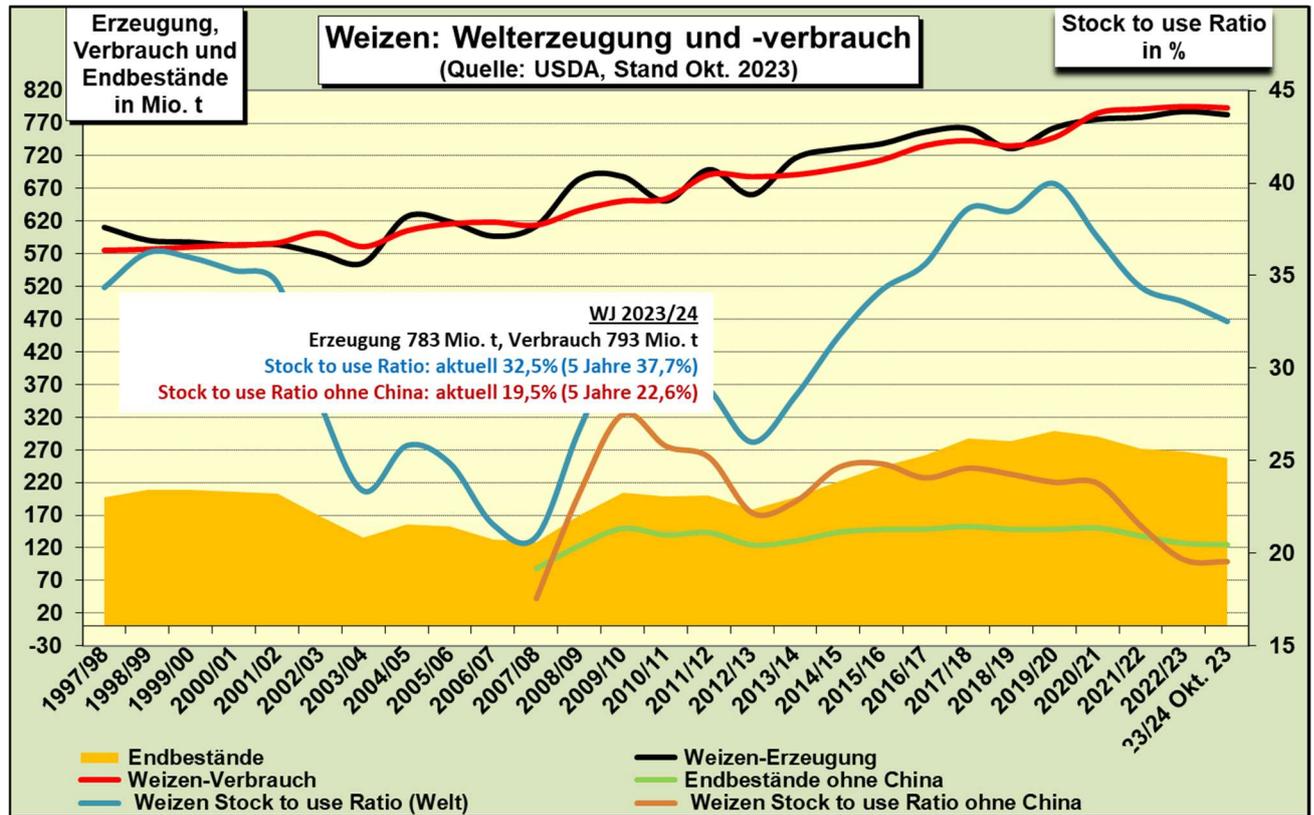


Die Getreide-Vermarktungskampagne bleibt spannend

Hans Jürgen Hölzmann, Meckenheim im Oktober 2023

Für die Beurteilung des weltweiten Getreidemarktes spielen die monatlich veröffentlichten aktuellen USDA-Zahlen eine tragende Rolle für die internationalen Börsenkurse und damit auch für die Preisbildung an den Kassamärkten. Diese Zahlen zeigen den aktuellen Stand der Erwartungen in punkto Produktion, Verbrauch, Endbeständen, usw..

Die Bilanz beim Weizen



Die im Oktober vom USDA veröffentlichten Zahlen zeigen für das Wirtschaftsjahr 2023/24 gegenüber dem Vorjahr eine Verringerung der Weizen-Endbestände um 12 Mio. t.

Geringeren Produktionserwartungen in der EU, Kanada, Argentinien und Australien und Kasachstan steht ein Produktionsplus in den USA und Russland gegenüber. Der

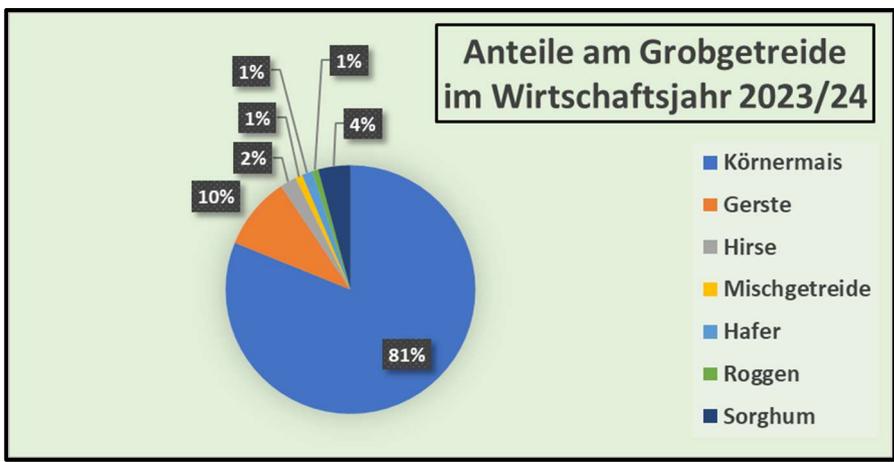
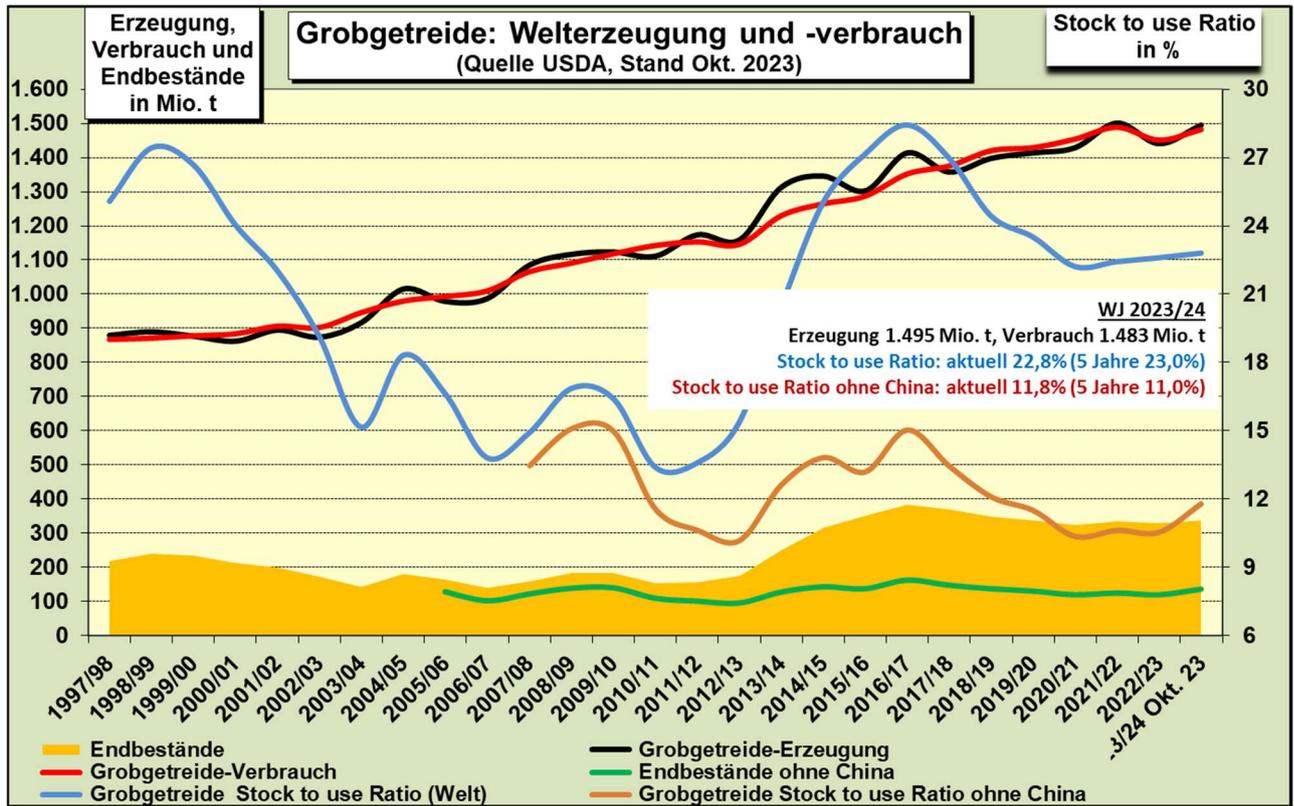
aktuelle Stock to use Ratio (Anteil des Endbestandes am Verbrauch) ohne China bleibt bei unter 20%. Eine sehr kleine Zahl im Verhältnis zu den Jahren 2009/10 bis 2021/22 (24% bis 27%), aber ähnlich wie im Vorjahr. Für die Beurteilung der Situation hat der Stock to use Ratio ohne China beim Weizen eine größere Bedeutung

als der weltweite Stock to use Ratio von 32,5% der aber auch in den letzten Jahre stetig gefallen ist. Aus der Weizengrafik kann man weiterhin deutlich erkennen, dass die Produktion und der Verbrauch in den letzten 25 Jahren kontinuierlich angestiegen sind. Dabei ist der Verbrauch die Triebfeder, wobei die Produktion bisher mühelos folgen konnte. Dennoch ist erkennbar, dass in den letzten drei Jahren der Verbrauch leicht höher ist als die Produktion, obwohl die Produktion keine Einbrüche wie z. B. in den Jahren 2010, 2012 und 2018 zu verzeichnen hatte. Aufgrund der weltweiten Vorratslage und der sich nicht unbedingt verbessernden Produktionsbedingungen dürften sich die Kurse in naher Zukunft mindestens auf dem heutigen Niveau behaupten. Und aufgepasst! Sollte sich ab dem kommenden Wirtschaftsjahr einmal wieder ein Produktionseinbruch bei einem der Hauptexporteure abzeichnen, so geht an den Börsen „die Post ab“.

Betrachtet man die **Bilanzen der Weizen-Netto-Exporteure**, so ist klar zu erkennen, dass die Schwarzmeeranrainer, Russland, Ukraine und Kasachstan (Weizen-Netto-Exporte von über 60 Mio. t) von einer Exportbedeutungslosigkeit vor 25 Jahren zum entscheidenden „Big-Player“ herangewachsen sind, um den kontinuierlich ansteigenden Verbrauch zu decken. Das Know-How aus dem Westen hat zu diesem Erfolg verholfen und man darf mit Spannung abwarten wie sich diese Export-Erfolge angesichts der kriegerischen Ereignisse weiter entwickeln. Neben den Schwarzmeeranrainern hat sich die EU zum, zweitgrößten Netto-Exporteur entwickelt und den ehemaligen Export-Champion, die USA, überholt. Weiterhin spielen Kanada, Australien und Argentinien die Hauptrollen bei den Exporteuren. Die zuletzt genannten Länder bewegen sich bei einem Netto-Exportvolumen zwischen jeweils 10 bis 30 Mio. t. Für die Entwicklung der Weltmarktversorgung und -kurse sind hauptsächlich die Exportmöglichkeiten der aufgeführten Länder verantwortlich. Daher spielt deren Beobachtung und Einschätzung ihrer Ernteergebnisse eine tragende Rolle. Derzeit scheid insbesondere bei dem wichtigen Exporteur Australien (Erntefenster Oktober bis Januar jeden Jahres) eine schwächere Ernte heranzuwachsen.

Neben der Produktion spielt natürlich der Verbrauch eine tragende Rolle. Diese Entwicklung zeigt im Laufe der Jahre kontinuierlich nach oben. An dem durchschnittlichen Zuwachs von knapp 2% pro Jahr zeichnen überwiegend die ehemaligen Entwicklungsländer wie z. B. China und Indien verantwortlich. Bei entsprechendem Preisniveau kann auch in den nächsten Jahren von einem durchschnittlichen Verbrauchszuwachs von 1 bis 2% pro Jahr ausgegangen werden. Somit sind die Weichen für eine weiterhin erfolgreiche Weizenproduktion gestellt. Weiterhin festzuhalten bleibt: Die weltweite Vorratslage ist gering und mögliche kurzfristige Einflüsse, sei es aufgrund der Witterung oder aus politischen Gründen, können die Kurse an den Börsen jederzeit erheblich beeinflussen.

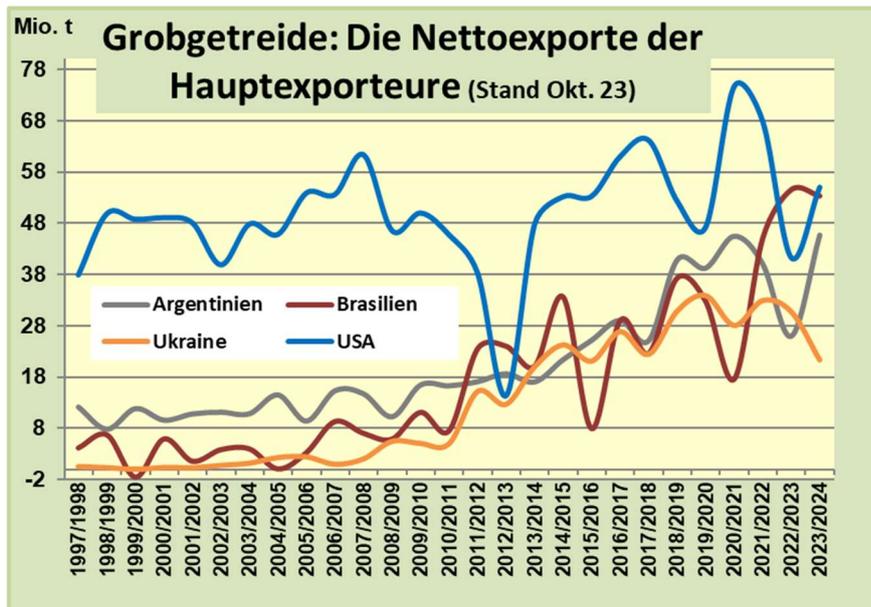
Die Bilanz beim Grobgetreide



Ein noch höheres Produktions- und Verbrauchsvolumen hat das Grobgetreide. Mit dem Namen Grobgetreide sind mehrere Getreidearten gemeint. Es setzt sich aus dem ertragsstarken Körnermais (ca. 81%) und mit weitem Abstand der Gerste (ca. 10%) und den

anderen in der Grafik aufgeführten Getreidearten zusammen. Viele Getreidearten haben jeweils für sich gesehen nur eine minimale Bedeutung. Letztlich dominiert der Körnermais und dessen Produktions- und Absatzbedingungen auch mit einem deutlich höheren Mengenvolumen als der Weizen die Getreide-Versorgungsbilanz. Da die Vegetationszeit beim Mais mit ca. 5 Monaten sehr gering ist, sind höhere Ertragsschwankungen vorprogrammiert und die frühen Schätzungen daher mit größeren Unsicherheiten behaftet. Dennoch gilt die aktuelle USDA-Schätzung als „Maß der Dinge“, was die Versorgungsbilanz und entsprechende Kursbewegungen betrifft. Mit einem ca. doppelt so hohen Produktions- und Verbrauchsvolumen hat die Versorgung mit Grobgetreide auch einen Einfluss auf die Weizenkursentwicklung, werden doch alle Getreidearten hauptsächlich zur Veredlung wie z. B. Fleischerzeugung und Non-Food-Bereich genutzt. Lediglich der Weizen wird in erster Linie zur direkten

menschlichen Ernährung genutzt. Wie beim Weizen bewegen sich die Grobgetreidezahlen stetig nach oben und der „Taktgeber“ ist auch der Verbrauch, der relativ mühelos durch den in den letzten Jahren erfolgten starken Produktionsanstieg in Südamerika folgen kann. Die Versorgung ist mit einem Stock to use Ratio ohne China (im Wirtschaftsjahr 2023/24 bei „mageren“ 11,8%) sehr niedrig, wie auch die Grafik zur Grobgetreidebilanz zeigt. Das bevorstehende Erntefenster von Oktober (Nordhalbkugel) bis April (Südhalbkugel) kann noch einige Überraschungen bereithalten, so dass die weitere Kursentwicklung (auch Weizenkurse) an den Börsen zusätzlich noch mit Unsicherheiten behaftet ist, insbesondere da die weltweiten Getreidevorräte gering sind.



Daher bleibt wie beim Weizen die Beobachtung der Netto-Exporteure „Chefsache“. Auffällig ist, dass bei den Netto-Exporteuren heutzutage vier Länder eine tragende Rolle spielen, während vor einem Vierteljahrhundert nur die USA eine Bedeutung hatten. Das hat sich deutlich geändert: Die zwei Südamerikaner, Brasilien und Argentinien, haben das

Exportniveau der USA erreicht und bestimmen durch die günstigen Produktionsbedingungen und flexiblen Währungsanpassungen das Weltmarktgeschehen. Die Ukraine hat als vormals wichtiger Exporteur an Bedeutung verloren. Die Gründe dafür sind durch die Ereignisse um und am Schwarzen Meer hinlänglich bekannt. Auch die verstärkten politischen Unsicherheiten in Südamerika sind für die eine oder andere Überraschung gut, so dass Prognosen für die Versorgungsbilanz beim Grobgetreide noch schwieriger als beim Weizen sind.

Es muss an dieser Stelle jedoch angemerkt werden, dass der auch durch verstärkte genetische Veränderungen ertragsstarke Mais im Veredlungsbereich als großer Konkurrent zum Weizen heranwächst und der Weizen sich in Zukunft durch seine speziellen Eigenschaften im Ernährungsbereich auszeichnen muss, um sich preislich und damit auch in der Anbauwürdigkeit hervorzuheben. Die Vorteile für den Weizen sind zum Glück seine Ertragsstabilität und die politische Stabilität in den Hauptexportländern.

Der Getreidemarkt bleibt spannend und für die Produzenten gilt es, die Versorgungsbilanzen und Kursentwicklungen am Weltmarkt zu beobachten. Aufgrund der vielen Unsicherheiten ist es auch für die immer konzentrierter auftretenden Käufer schwierig die Entwicklung vorherzusehen. Ein Glück für die Erzeuger, die ansonsten der Marktmacht der Käufer hoffnungslos unterlegen wären. Dennoch und gerade deshalb ist es für die Erzeuger wichtig die Marktdaten zu kennen und die Terminmärkte und Futures „lesen“

zu können. In den Terminmarktkursen (aktuellen und Forward-Kursen) ist alles Wissen über die Marktsituation und die Kursentwicklung enthalten. Dieses gilt es in Zukunft auch von den Erzeugern verstärkt zu nutzen.

Aktueller Vermarktungsstand und Vermarktungsmöglichkeiten

Die Entwicklung der Weizen-Matiff-Kurse und Kontraktumsätze in den letzten fünf Jahren

(Quelle: Kaack Terminhandel, 13.10 2023)



Zurzeit ist deutschlandweit der größte Teil des in 2023 geernteten Weizens vermarktet und nur der geringere Teil ist noch disponibel. Schon seit Jahren empfiehlt sich eine Vermarktung in Teilmengen, was auch von den meisten Landwirten, insbesondere in den größeren Betrieben, beherzigt wird. Diese Landwirte informieren sich aus verschiedenen Quellen, wobei neutrale Quellen dabei immer bevorzugt werden sollten. Kleinere Betriebe, in denen die Vermarktung im Verhältnis zum Aufwand nicht die Bedeutung hat, informieren sich in erster Linie bei den potentiellen Abnehmern, die aber in der Regel ihre eigenen Interessen verfolgen. Von daher gilt insbesondere für Betriebe mit größeren Vermarktungsmengen und damit einem größeren Einfluss des erzielbaren Preises auf das Betriebsergebnis, gezielte neutrale Informationen zu nutzen. Ein geschickter Umgang mit den verschiedenen vorhandenen Vermarktungsinstrumenten dient ebenfalls der Optimierung des Vermarktungsergebnisses.

Neben dem prompten Verkauf ist ein **Festpreiskontrakt** für die meisten Betriebe das Mittel der Wahl. Dabei sollten jedoch auch dessen „Tücken“ beachtet werden. So müssen z. B. die Menge und die entsprechende Qualität beim späteren Verkauf auch vorhanden sein bevor man eine Verpflichtung eingeht. Das ist insbesondere vor der Ernte nicht immer so einfach, so dass man aus diesem Grund vor der Ernte nicht mehr als die Hälfte der erwarteten Erntemenge verkaufen sollte. Diese Regel ist auch deshalb sinnvoll, um von eventuell später noch besseren Konditionen profitieren zu können.

Ein **Prämienvertrag** erfüllt den Wunsch nach Verkaufsflexibilität. Die Menge ist zwar an den Handelspartner gebunden, die Preisfindung kann jedoch später auch in Teilmengen erfolgen. Wichtig ist es eine günstige Prämie zu verhandeln. Die Prämie wird dann mit dem passenden Weizen-Terminmarktkurs an der Matif „verrechnet“. Die Preisfixierung erfolgt durch den Landwirt, der jederzeit seinen Vertragspartner im Vermarktungszeitraum entsprechend „briefen“ kann. Diese Vertragsart eignet sich besonders bei der Bündelung größerer Mengen, die einen wertvollen Verhandlungsspielraum für eine auskömmliche Prämie bieten. Gleichgesinnte Betriebe und Erzeugergemeinschaften können in erster Linie von dieser Kontraktart profitieren.

Mindestpreiskontrakte und Min.- Max.- Kontrakte ergänzen die Palette der Vermarktungsinstrumente und eignen sich besonders um einerseits Sicherheit bei fallenden Kursen aber auch bessere Erlös-Chancen bei steigenden Kursen zu erhalten.

Die beiden letztgenannten Kontraktmöglichkeiten lohnen sich auch für die Käufer, da diese dann frühzeitig über die Ware verfügen und somit eine eventuell kurzfristig eintretende günstige Vermarktungssituation nutzen können.

Eine **PUT-Option** ist eine interessante Möglichkeit die Preise unabhängig vom Abnehmer und zu geringeren Kosten als beim Mindestpreiskontrakt nach unten abzusichern und gleichzeitig von steigenden Kursen zu profitieren. Um eine Option zu kaufen benötigt man ein Börsenkonto, was zu günstigen Konditionen verfügbar ist. So kann man z. B. eine 1:1 Preisabsicherung bis Mitte Februar für 10 Euro/t erwerben. Will man 10 Euro/t Kursrückgang oder gar 25 Euro/t Kursrückgang entschädigungslos tolerieren, muss man für diese PUT-Option nur 6 Euro/ bzw. 3 Euro/t investieren. Bei der letztgenannten Möglichkeit spricht man auch von einer Worst-Case-Absicherung.

Eine Preisabsicherung für die kommende Ernte 2024 ist auch schon möglich, aber durch den längeren Absicherungszeitraum entsprechend teurer. Aber auch hier kann man schon jetzt eine Worst-Case-Absicherung (25 Euro/t unter aktuellem Niveau) für ca. 8 Euro/t vornehmen.

Die PUT Option ist insbesondere eine interessante Kontraktmöglichkeit für Teilverkäufe zu späteren Terminen ohne das man sich schon frühzeitig auf einen Vermarktungspartner festlegt.

Tabelle: Die Einsatzschwerpunkte sowie Vor- und Nachteile der verschiedenen Vermarktungsinstrumente

Vermarktungsinstrument	Einsatz	Vorteile	Nachteile
Festpreiskontrakt (Kassamarkt)	Bei überdurchschnittlicher Basis/guten Kassamarktpreisen	Einfache Handhabung	Qualitätsrisiko, schwächere Erlöschancen
Prämienkontrakt (Kassamarkt) EFP-Kontrakt (Terminmarkt)	Bei guter Prämie	Bei günstigem Terminmarktniveau	Der Abnehmer muss „mitspielen“
Mindestpreiskontrakt (Kassamarkt) /Put-Option (Terminmarkt)	Bei guten Kursen aber unsicherer Marktlage	Sicherheit	Optionskosten
Min.- Max.- Kontrakt (Kassamarkt)	Bei umsatzstärkeren Kulturen	Sicherheit	Der Abnehmer muss „mitspielen“
Terminmarktabsicherung (Terminmarkt)	Bei unterdurchschnittlicher Basis/schwachen Kassamarktpreisen	Ausschluss Qualitätsrisiko, bessere Erlöschancen	Mangelnde Terminmarkterfahrung
PUT-Option (Terminmarkt)	Sicherung guter Konditionen	Sicherheit bei gleichzeitiger Chancenwahrung	Optionskosten

Es bleibt festzuhalten

Weizen-Futurekurse an der Matif 13. Okt. 2023	
Future	Kurs in Euro/t
Dez 23	236,50
Mrz 24	241,00
Mai 24	244,00
Sep 24	240,25
Dez 24	244,00
Mrz 25	244,00
Mai 25	244,00
Sep 25	240,00
Dez 25	240,00

Zum Zeitpunkt Anfang Oktober 2023 bieten sich für die Ernte 2023 und 2024 etliche Vermarktungsmöglichkeiten. Für Betriebe, die schon den größeren Teil der Ernte 2023 verkauft haben, ist keine Eile für weitere Verkäufe geboten. Die Börsianer gehen wie die Übersicht der Weizen-Futurkurse an der Matif zeigt auch für die kommenden Monate und nächsten Vermarktungskampagnen von stabilen bzw. steigenden Kursen aus. Um eine eventuelle Absatz-Bindung einzugehen eignen sich daher eher Kontrakte ohne Preisfixierung, wobei aber günstige Prämien/Kosten verhandelt werden müssen. Die Vermarktung der Ernte 2024 hat bei einigen Betrieben mit einem Vermarktungsgrad von 10 bis 20% begonnen. Hierbei muss man sich insbesondere mit Festpreiskontrakten nicht unbedingt beeilen. Prämien-, Mindestpreis-, Min.-Max.-Kontrakte oder gar Worst-Case-Optionen sind für Teilmengen zum Zweck einer Erlösabsicherung zum heutigen Zeitpunkt eher das Mittel der Wahl. Für flächen-/mengenstarke Betriebe lohnt es sich in jedem Fall sich intensiver mit der Vermarktung zu beschäftigen. Der diesbezügliche Einsatz von zweihundert bis dreihundert Stunden pro Jahr erfährt vielfach eine gute Verzinsung beziehungsweise eine großzügige Entlohnung.

gar Worst-Case-Optionen sind für Teilmengen zum Zweck einer Erlösabsicherung zum heutigen Zeitpunkt eher das Mittel der Wahl. Für flächen-/mengenstarke Betriebe lohnt es sich in jedem Fall sich intensiver mit der Vermarktung zu beschäftigen. Der diesbezügliche Einsatz von zweihundert bis dreihundert Stunden pro Jahr erfährt vielfach eine gute Verzinsung beziehungsweise eine großzügige Entlohnung.