



Der Raps der neuen Ernte kann schon jetzt zu weit besseren Konditionen als im Vorjahr verkauft werden. Unsicher ist, ob die Preisspitze schon erreicht wurde oder ob es noch weiter aufwärts geht. Foto: Große Enking

Raps auf Termin verkaufen?

Den richtigen Zeitpunkt beim Verkauf von Raps zu finden, ist nicht immer einfach. Weit im Voraus, direkt aus der Ernte, mit Börsenabsicherung oder per Prämienkontrakt: Jede Variante hat ihre Vor- und Nachteile.

Verkaufen geht eigentlich immer. Fragt sich nur, zu welchem Preis. Wer als Landwirt in diesem Jahr Raps zu verkaufen hatte, konnte sich über einen stetigen Anstieg der Notierungen freuen. Im Nachhinein betrachtet, haben diejenigen Bauern richtig gehandelt, die den Verkaufszeitpunkt möglichst weit nach hinten geschoben haben. Aktuell werden für Rapssaat der Ernte 2010 Preise geboten, von denen im Frühjahr und im Sommer niemand zu träumen wagte. Welche Lehren kann man daraus ziehen?

Terminbörse als Orientierung

Erzeuger und Abnehmer orientieren sich gern an den Kursen der Terminbörse Euronext (früher: Matif) in Paris. Für den Rapskontrakt mit Fälligkeit Februar 2011 kletterte der Kontraktpreis seit dem Vorfrühjahr um mehr als 150 €/t auf rund 450 €/t. Und für die Fälligkeit im August 2011 wurden in der vergangenen Woche um die 420 €/t geboten. Auch wenn die realisierbaren Erzeugerpreise in aller Regel um 15 bis 30 €/t unter dem Euronext-Wert liegen: Sollte man jetzt nicht doch versuchen, „den Sack zuzumachen“? Immerhin lässt sich mit 400 €/t und durchschnittlichen Erträgen ein vernünftiger Deckungsbeitrag erzielen – vorausgesetzt,

die Düngerpreise spielen nicht absolut verrückt.

Bernd Kleeschulte ist die Problematik der Preisfindung bestens vertraut. Der Geschäftsführer des gleichnamigen Unternehmens in Büren (Kreis Paderborn) arbeitet als Großhändler sehr intensiv mit Landhandel und Genossenschaften zusammen, vor allem in Ostdeutschland aber auch direkt mit landwirtschaftlichen Betrieben. Zusätzlich rund 10 000 t Rapssaat werden direkt in der eigenen Ölmühle verarbeitet.

Für die Kleeschulte GmbH & Co. KG sind die Euronext-Kurse von existenzieller Bedeutung. Während der Handelszeiten in Paris hat immer einer der Mitarbeiter den Bildschirm mit den Echtzeitkursen im Blick.

„Die Börse und der Kassamarkt sind miteinander verbunden“, weiß Bernd Kleeschulte. Was in Paris passiert, hat Folgen: für den Rapsanbauer, für den Landhändler oder die Genossenschaft, für den Großhändler und für die Ölmühle. Der Markt beeinflusst alle.

Für die Diskussion über spekulative Einflüsse an den Agrarmärkten hat der gelernte Handelsfachwirt nur bedingt Verständnis. „Der Spekulant ist doch nicht ‚böse‘ an sich“, gibt er zu bedenken. „Spekulanten werden gebraucht. Wenn an der Terminbörse alle immer nur die realen Geschäfte über Kon-

trakte preislich absichern wollten, käme gar kein Kontrakthandel zustande. Als Vertragspartner werden immer Spekulanten benötigt, die bezüglich des künftigen Marktverlaufs eine andere Erwartung haben als man selbst.“

Kleeschultes Einschätzung: Die Börse liefert im Grunde nur die Preisinformationen. Und selbst der Ausschluss der „bösen Spekulanten“ vom Geschäft mit Agrar-Terminkontrakten würde an deren Haltung nichts ändern. Im Zweifelsfall würden sie dann echte



Den Markt immer fest im Blick und mit einem Mausclick einen Kontrakt über 50 t Raps kaufen oder verkaufen: Lothar Guthof an seinem Schreibtisch.

Foto: Richard

Ware im Lager kaufen und damit versuchen, Geld zu verdienen. Der Handel an der Börse hat den Vorteil, dass er Transparenz bringt.

Drei Monitore im Blick

Einer der professionellen Händler bei Kleeschulte ist Lothar Guthof. Er verfolgt das Geschehen in Paris mit Argusaugen und hat dabei gleich drei Monitore im Blick, die seinen Schreibtisch schmücken. Er sieht in Echtzeit, wie viele Kontrakte für alle infrage kommenden Termine gerade zu welchen Preisen nachgefragt oder angeboten werden.

„Wir handeln direkt an der Börse und brauchen keinen zwischengeschalteten Broker“, erläutert Guthof seine Stellung. Vorwiegend ist auch der Großhändler Kleeschulte daran interessiert, seine Geschäfte abzusichern. Hedging nennt man das im Fachchinesisch. Und wenn größere Mengen Rapssaat eingekauft werden, dann wird oft an der Börse das Gegengeschäft geschlossen, um sich vor Verlusten zu schützen. Gleichzeitig werden dabei auch weitere Gewinne ausgeschlossen bzw. begrenzt. Absichern der Marge wirkt in beide Richtungen.

Bauer an der Börse?

Theoretisch könnte natürlich auch jeder Rapsanbauer den Verkauf seiner Ernte in Paris absichern. Das aber wäre nicht besonders praktisch. Denn zum einen hat jeder Kontrakt die Menge von 50 t Rapssaat zur Grundlage. Das entspricht, je nach Ertrag, einer Fläche von 10 bis 15 ha. Wer nicht deutlich mehr Rapsfläche hat, sollte über ein Direktengagement an der Börse gar nicht erst nachdenken – jedenfalls dann nicht, wenn es wirklich um Absicherung geht.

Bernd Kleeschulte nennt weitere Nachteile: Für Landwirte, die kei-



ne echten Großbetriebe darstellen, ist die Zwischenschaltung eines Brokers, also eines Börsenmaklers, zwingend notwendig. Der Broker muss seine Dienstleistung natürlich auch bezahlt bekommen, was aber die Transaktionskosten hochtreibt. Darüber hinaus sind Pflichteinzahlungen und während der Laufzeit des Kontraktes eventuell Nachschüsse zu leisten. Dadurch wird die Liquidität der Betriebe in Anspruch genommen. Und um wirklich sinnvoll zu agieren, müsste sich der Landwirt ständig intensiv mit der Börse beschäftigen. Dafür hat er in der Regel keine Zeit.

In der Regel wird der Landwirt mit „Sicherheitsbedürfnis“ also seine Ware direkt verkaufen – das kann auch weit vor der Ernte geschehen. Wer gegenwärtig die Rapsenernte des kommenden Jahres verkaufen möchte, wird keine Probleme haben, einen Marktpartner zu finden, der für die Lieferung im August 2011 oder später ein verbindliches Angebot vorlegt. In der Regel wird der Partner sich dann seinerseits über Börsengeschäfte oder Weiterverkäufe preislich absichern.

Werner Ovelhey von der Raiffeisen Emscher-Lippe eG sagt dazu: Bei uns ist es gang und gäbe, dass der Raps in solchen Fällen direkt zur Ölmühle „durchgehandelt“ wird. So wird das Unternehmen seiner Mittlerrolle zwischen Landwirt und dem späteren Abnehmer gerecht. Ein eigenes Engagement an der Terminbörse rechnet sich für die Genossenschaft kaum, weil dafür die insgesamt angelieferte Rapsmenge nicht groß genug ist. Gleichwohl könne man den Landwirten praktisch für jeden Verkaufszeitpunkt auch ein konkretes Angebot machen, auch für solche Vorverkäufe.

Flexibilität ist für Andreas Holtkötter vom Landhandel Niehues in Rosendahl-Holtwick (Kreis Coesfeld) ebenfalls ein wichtiges Stichwort. Landwirte haben dort die Möglichkeit, Rapssaat zum Tagespreis fest zu verkaufen oder auch erst einmal liegen zu lassen und dann später zu handeln. Und natürlich sind Vorverträge machbar, wenn der Landwirt das wünscht.

Prämienkontrakte für wen?

Was aber macht der Landwirt, der von weiter steigenden Preisen ausgeht und davon profitieren will? Wenn er jetzt beispielsweise den Raps des kommenden Jahres für 400 €/t verkaufen könnte, aber er-



Bernd Kleeschulte

wartet, dass in einigen Wochen oder Monaten auch 440 €/t „drin“ sind?

Aus Sicht von Bernd Kleeschulte bietet sich für die meisten dieser spekulierenden Landwirte der Abschluss eines sogenannten Prämienkontraktes an. Dieses Geschäftsmodell funktioniert so: Landwirt und Abnehmer (zum Beispiel der örtliche Landhändler oder die Raiffeisen-Genossenschaft) verständigen sich zunächst

grundsätzlich darauf, dass sie den Raps voneinander kaufen bzw. verkaufen wollen. Damit ist für beide Seiten in einem Punkt Sicherheit gegeben: Der Landwirt kann darauf vertrauen, seine Ware abliefern zu können. Und der Erzeuger hat die Garantie, dass die Ware tatsächlich durch seine Bücher und Anlagen läuft. Dazu wird ein verbindlicher Vertrag geschlossen, und zwar mit einer Vereinbarung dazu, bis wann spätestens

das Geschäft „gelaufen“ sein muss. Der genaue Zeitpunkt des Eigentumsübergangs bleibt aber zunächst offen. Genauso offenbleiben kann die Frage, wo die Ware bis zum Verkauf gelagert wird, beim Landwirt oder aber im Lager des Erfassers.

Als Orientierungsdatum für die Preisfindung wird dann in der Regel der Pariser Terminmarktkurs für einen bestimmten Kontrakt vereinbart (beispielsweise Mai 2011). Tatsächlich gehandelt und abgerechnet wird an einem Tag, den der Landwirt als Verkäufer frei bestimmen kann. Er muss nur den Käufer anrufen und Order geben. Der Käufer wird dann sofort den Kauf und Weiterverkauf zum Tagespreis abwickeln. Das setzt voraus, dass er Zugang zum Terminmarkt hat.

Als „Prämie“ wird bei diesem Geschäft die Differenz zwischen dem Börsenpreis und dem Erzeugerpreis bezeichnet. Diese Marge beinhaltet die Transportkosten zum Handelsplatz bzw. zum Erfüllungsort, gegebenenfalls die Lagerkosten sowie weitere Dienstleistungen des Erfassers und letztlich

auch die Handelsspanne. Je nach Wettbewerbssituation und örtlicher Lage werden häufig Prämien von 20 bis 30 €/t vereinbart. Im Einzelfall kann es aber auch mehr oder weniger sein.

In jedem Fall aber ist der Preis für Käufer und Verkäufer transparent, denn die Prämie wird schon bei Vertragsabschluss festgelegt. Der Landwirt bestimmt eigenständig über den Verkaufszeitpunkt und behält somit die Verfügungsgewalt über seinen Raps.

Bei aller Freude über gegenwärtig feste Preistendenzen darf aber nicht vergessen werden: Der Zug kann auch andersherum fahren. Ein Prämienkontrakt beinhaltet nicht nur die Chance, von steigenden Preisen zu profitieren. Bei fallenden Notierungen ist man ebenfalls mit von der Partie. Prämienkontrakte schaffen für den Landwirt Gewissheit über den Absatz, aber keine Preisabsicherung. Im Gegenteil: Sie sind spekulativ.

Hier wird geklingelt

Abseits dieser klar strukturierten Angebote gibt es alle möglichen Varianten. Spekulationsbereite Landwirte zum Beispiel nennen ihrem Erzeuger einen Kurs, zu dem sie ihren Raps gern verkaufen möchten. Wenn dieses Limit realisierbar ist, meldet er sich und realisiert das Geschäft. Der Nachteil: Wenn der Wunschkurs nicht erreicht wird, bleibt der Landwirt auf seiner Ware sitzen oder muss später „jeden“ Preis akzeptieren.

Gerade wenn langjährige Lieferbeziehungen bestehen, bieten die Abnehmer darüber hinaus oft einen „Feuermelder-Service“. Die Kunden werden informiert, sobald sich eine besondere Marktlage einstellt, seien es besonders gute Preise oder auch eine drohende Talfahrt. Sie „wecken“ solche Landwirte, die wenig Zeit oder Lust für die Marktbeobachtung haben.

Keine Patentlösung

Niemand kann mit Sicherheit voraussagen, welche Entwicklung die Erlöse in Zukunft nehmen werden. Und so bleibt der Landwirt mit seiner Entscheidung über den Verkaufszeitpunkt und den Preis letztlich allein. Der Erfassungshandel und die Warenterminbörsen bieten aber allerlei Instrumente an, um Marktchancen zu nutzen. Dass dies nicht ganz ohne Risiko laufen kann, muss dem spekulierenden Landwirt dabei bewusst sein. Und ganz abgesehen davon, darf er auch auf den Erlös aus dem Verkauf nicht sofort angewiesen sein. Wer in der Ernte dringend Bargeld braucht, der kann schlecht auf steigende Preise warten.

Anselm Richard



Die Ölmühlen suchen Rapssaat, und auch andere Verarbeiter hätten gern mehr beladene Lastzüge auf dem Hof. Wohl dem, der jetzt noch Raps der Ernte 2010 in der Scheune hat. Foto: Cramer