



Fotos: Lehy, Werkbilder

Auf die Prämien setzen

Auch für deutsche Marktfruchtbetriebe kann sich der Blick auf die Warenterminmärkte lohnen.

Preisabsicherung Getreide- und Rapspreise schwanken sehr stark. Wie Landwirte die derzeit hohen Preise für sich nutzen können, sagt Ihnen Lars Kuchenbuch.

Keine Frage, die Agrarrohstoffmärkte werden volatiliter – darüber sind sich die Experten einig. Das beste Beispiel zeigt die Entwicklung der Getreidepreise zur Ernte 2007. Die Reduzierung der staatlichen Marktregulierung verstärkt auch den Einfluss des Weltmarktpreisniveaus auf die europäische Agrarproduktion. Früher musste mit Exporterstattungen das aufgrund der Intervention künstlich hohe Preisniveau der EU reduziert werden, um Drittlandsexporte zu ermöglichen. Heute ist dies nicht mehr nötig, da sich die Preisniveaus einander angeglichen haben. So zahlt die EU für Drittlandsexporte vorerst keine Erstattungen mehr. Die Märkte werden also in Zukunft im Getreidebereich kaum noch einer staatlichen Regulierung unterliegen und sich selbst regulieren – über Angebot und Nachfrage. Die Klimaveränderung und die damit verbundenen Wetterkapriolen sorgen dafür, dass auf den Märkten die Stimmungen und Marktmeinungen schwan-

ken, sich also so genannte Wettermärkte bilden, die zu einem raschen Preisanstieg oder Preisverfall führen können.

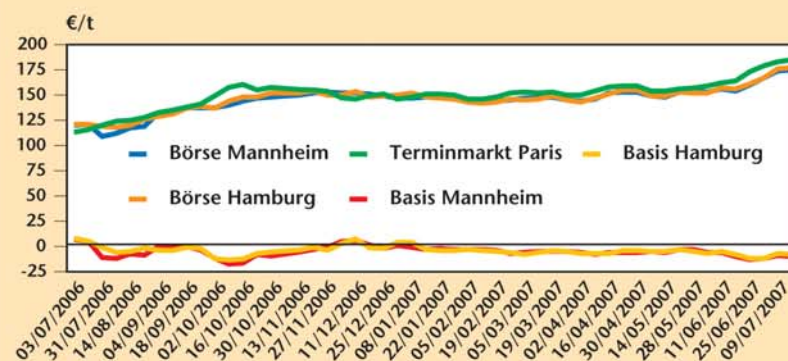
Agrarpreise werden stärker schwanken

Zudem haben Finanzinvestoren und Investmentbanken am Agrarsektor ein stärkeres Interesse. Aufgrund der Tatsache, dass zwischen dem Rohstoffmarkt und dem Aktienmarkt kaum eine Korrelation besteht, entdecken viele Banker den Agrarbereich als interessantes Anlagefeld zur Risikodiversifizierung ihres Portfolios. Dies bringt zum einen den

Vorteil der höheren Liquidität der Warenterminmärkte mit sich, aber im Gegensatz dazu auch das Risiko stärkerer Preisausschläge nach allen Seiten. An der Chicago Board of Trade wird über Futures beispielsweise die weltweite Getreide- und Ölsaatenenernte von 2,4 Mio. t 25 mal umgeschlagen.

Für die Rohstoffzukaufsbetriebe ist es wichtig, sich bei einem interessanten Preisniveau Mengen für ihre Rohstoffversorgung zu sichern. Dies ist aber auf dem physischen Markt oft nicht möglich, da zum Zeitpunkt niedriger Preise oft keine Verkäufer bereit sind, Ware abzugeben – weder am Spotmarkt (sofort), noch auf spätere Termine.

So verändert sich die Basis



Auch der Rohstoffabgeber hat das Problem, dass zum Zeitpunkt hoher Preise die Preise sofort oder auf Termin schwieriger durchzusetzen sind, da der Händler oder Verarbeiter auf billigere Kurse wartet oder mit ihnen rechnet.

Eine Lösung für dieses Dilemma bieten die Warenterminmärkte für Agrarrohstoffe, wie sie an der Euronext (früher Matif) oder der RMX Hannover existieren. Die Preisnotierungen an den Warenterminmärkten haben – seit der Reduzierung des staatlichen Einflusses auf die Preisgestaltung – eine Leitfunktion für die Preisgestaltung am physischen Markt übernommen.

Terminbörse hat Leitfunktion

Für die Agrarproduktion in der EU ist vor allem die europäische Warenbörse Euronext die Leitbörse. Hier werden Futures auf Raps, Mahlweizen, englischen Futterweizen, Körnermais, Zucker, Kakao, Rapsöl etc. gehandelt. Die Rapspreise am physischen Markt richten sich schon jetzt an den täglichen Börsennotierungen an der Euronext aus und auch die Korrelation zwischen dem Kassamarkt für Weizen und dem dazugehörenden Future-Preis ist sehr hoch, wie die Grafik unten links zeigt.

Ein Future ist ein standardisierter Vertrag, eine festgelegte Menge einer Ware in der Zukunft zu kaufen oder zu verkaufen. Beim Mahlweizen-Future an der Euronext stehen beispielsweise 50 Tonnen einer definierten Qualität hinter dem Kontrakt. Es werden die Termine September, November, Januar, März und Mai gehandelt. Allerdings wird im nächsten Jahr der September-Termin durch August ersetzt. Immer acht Termine können gleichzeitig gehandelt werden, so dass man bereits jetzt Weizen mit Liefertermins Januar 2009 kaufen oder verkaufen kann.

Schweinehalter oder Milchviehbetriebe können dies für ihre Preiskalkulation nutzen, um sich auf dem Papier den Rohstoff, zum Beispiel Weizen, auf Termin dann zu kaufen, wenn die Preise interessant sind. Momentan dürfte dies eher nicht der Fall sein. Bei reellem Kauf der Ware am physischen Markt wird das Papiergeschäft wieder glattgestellt, der Weizen, der auf dem Papier gekauft wurde, wird also wieder verkauft. Die Preisdifferenz zwischen Einkauf und Verkauf am Warenterminmarkt ist bei steigenden Märkten der Gewinn für den Zukaufsbetrieb. Mit diesem Gewinn kann er den Preis für die am physischen Markt jetzt verfügbare, aber teurere Ware ausgleichen. Dies nennt man sichern (engl. *hedge*.) Der Zukaufsbetrieb kann natürlich auch versuchen, sich al-

le benötigten Rohstoffmengen in der Ernte von anderen Landwirten zu kaufen oder Lieferverträge abzuschließen. Dies ist jedoch mit einem hohen Kapitaleinsatz, Erfüllungsrisiko und nicht zuletzt Lagerrisiko verbunden.

Ackerbauern sollten hohe Preise absichern

Für den Marktfruchtbetrieb gilt das gleiche umgekehrt. Wenn er der Meinung ist, dass der Preis für seine Ware gut ist,

kann er seine Ware am Warenterminmarkt verkaufen, sich somit also den Verkaufspreis sichern. Wenn er die Ware an den Landhändler oder den Verarbeiter physisch verkauft, stellt er parallel dazu seinen Verkaufskontrakt an der Börse wieder glatt. Er kauft die Ware auf dem Papier wieder ein. In fallenden Märkten hat er somit einen Gewinn am Warenterminmarkt erzielt, mit dem er dann den schwächeren Preis am physischen Markt ausgleichen kann. In steigenden Märkten macht er zwar an der Börse Verluste, diese kann er aber wieder



Den richtigen Händler oder Makler aussuchen

Leider ist es momentan schwierig vorherzusagen, wie lange die Hausse auf den Ölsaaten- und Getreidemärkten anhalten wird. Wer also jetzt auf einen bestimmten Liefertermin Raps oder Weizen verkauft, kann goldrichtig liegen, wenn die Preise fallen oder falsch, wenn die Preise weiter steigen.

Entschließt sich der Landwirt zum Verkauf, nennt jeder Händler ihm einen anderen Preis. Nicht der nominell höchste muss dann aber auch der beste Preis sein. So gilt es, weiter nach dem Lieferort, dem Zahlungstermin und dem Zeitpunkt der Abholung der Ware zu fragen. Erst dann kann der Landwirt den besten Preis ermitteln. Aber auch ohne eine sofortige Vermarktung lässt sich ein Ab-Hof-Preis für die Zukunft vereinbaren. Das geschieht mit dem Prämienkontrakt.

Die Prämie ermittelt sich aus der Differenz einer Terminmarkt- oder Produktbörsennotierung zum Lieferortpreis. Diesen Abstand nennen Experten Basis oder Prämie.

Diese beinhaltet zum einen die Kosten für die Preisabsicherung des Aufkäufers an der Börse. Wissen muss man, was diese Preisabsicherung kosten kann. Je nach Umsatztätigkeit verlangen die Börsenmakler ganz unterschiedliche Gebühren.

Beim Weizenterminkontrakt können zum Beispiel die Maklergebühren zwischen 0,1 und 0,6 €/t schwanken. Zu beachten ist noch, dass neben den Gebühren auch Avalgebühren für die Bürgschaft anfallen. Nachzufragen ist auch, ob noch Gebühren für Börse und Clearingbank hinzukommen.

Daneben fallen natürlich die üblichen Abzüge wie Fracht, Lagergebühren, Schwund, Finanzierung, Ein-/Auslagerung, Ablauffrachten sowie Handelsspanne an. Die Kosten können sich zwi-

schen 15 und 20 €/t bewegen. Erfolgt die Lieferung an ein Hafentlager, sind niedrigere Kosten möglich. Selbst unter Anrechnung dieser Kostenstellen kann die Notierung am Lieferort die der betreffenden Börse übertreffen. Das trifft in den Hauptverbrauchsarten zu, so in den Hochburgen der Schweineerzeugung und in der Nähe von Überseehäfen. Wer somit den höchsten Preis für einen bestimmten Liefertermin und -ort bietet, bekommt dann den Zuschlag. Aber nicht alle Händler akzeptieren solche Prämienkontrakte. Dann kann sich der Landwirt überlegen, eventuell selbst die Preise an der Börse abzusichern. Dies sollte man aber nur nach eingehender Information durch den Börsenmakler machen oder an einem speziellen Seminar teilnehmen. Wollen Landwirte an der Börse handeln, müssen sie sich an einen Börsenmakler wenden.

Nicht alle Makler sind aber daran interessiert, Landwirte als Kunden zu haben. So hat sich zum Beispiel das Unternehmen Hansa Terminhandel verstärkt auf Händler konzentriert, für die die niedrigen Gebührensätze gelten. Hier kommen allerdings noch Gebühren für die Börse und die Clearingbank hinzu.

Der Handel über wallstreet online capital AG (Discountbroker) ist zwar ebenfalls recht preiswert (siehe Tabelle „WTP Maklerübersicht“). Allerdings muss der Landwirt über eine spezielle Software seine Orders an die Börse bringen.

Das Vermittlerbüro KS Agrar gewährt zwar eine Softwareschulung und Seminare, doch im alltäglichen Handel ist der Landwirt oftmals auf sich allein gestellt. Bis Redaktionsschluss war mit der Software jedoch der Handel an der RMX Hannover (Schweine, Weizen, Braugerste) noch nicht möglich.

Im Gegensatz können Landwirte bei einem so genannten „Fullservice-Broker“ ihre Börsenorder per Telefon durchgeben.

Der Makler gibt die Order an die Börse weiter bzw. bucht sie in das System ein. Dafür sind aber die Gebühren für die Dienstleistung entsprechend höher. Bei entsprechend guten Umsätzen sind aber Rabatte möglich.

Der Fullservice-Broker kann bei der Orderstellung Tipps geben, wie man am jeweiligen Tag am besten an der Börse zum Zug kommt. Zudem weist er darauf hin, wann Kontrakte auslaufen, damit der Kunde nicht in die Leiferung gehen muss. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Kunde nicht ständig den Markt am PC verfolgen muss. Er kann auch vom Acker aus den Makler anrufen und Marktinformationen erhalten. Will er Orders ändern, ist dies im Gegensatz zu vielen Discountbrokern kostenfrei. Doch Vorsicht: Nach dem Wertpapiergesetz dürfen Börsenmakler keine Ratschläge geben, wann man am besten an der Börse kauft oder verkauft! Das müssen Sie aufgrund von Marktinformationen selbst entscheiden. Bei Marktinformationen bieten die Makler teilweise einen umfangreichen Service, der für Kunden teilweise sogar kostenlos ist.

An der RMX Hannover sind spezielle Makler zugelassen, die teilweise auch im physischen Markt Schweine, Getreide oder Kartoffeln handeln. Teilweise ist über diese Makler auch der Handel an der Euronext in Paris möglich. Dort werden Raps-, Mais- und Weizenterminkontrakte gehandelt. Von Vorteil ist es, wenn der Makler Zugang zu RMX Hannover und Euronext hat. So kann man sich den liquidesten Markt aussuchen. Derzeit sind die Umsätze beim Weizenterminkontrakt in Paris deutlich höher als an der RMX Hannover. Damit kann man seine Positionen unter Umständen schneller glatt stellen und muss nicht warten, bis ein entsprechendes Angebot vorliegt. – jo –

über die höheren Preise am physischen Markt zumindest teilweise wettmachen. Er hat den Vorteil, sich unabhängig der aktuell für die verschiedenen Termine vorhandenen Käufer, am physischen Markt einen zusätzlichen Marktpartner geschaffen zu haben.

Bei der Preissicherung über einen entsprechenden Future an der Warenterminbörse fallen geringe Kosten an, da man beim Kauf eines Futures lediglich eine Margin leisten muss. Sie entspricht einem Bruchteil des Warenwertes. So ist beim Kauf eines Weizen-Futures an der



Die Rapspreise richten sich schon jetzt an den täglichen Börsennotierungen der Euronext aus.

Euronext eine Einschussmargin von rund 875 € pro Kontrakt (je nach Broker) zu hinterlegen. Bei einer Kontraktgröße von 50 Tonnen macht dies 17,5 €/t aus.

Die Margin kann in verschiedenen Formen hinterlegt werden, als Bareinlage oder als Bürgschaft. Die Margin dient zur Sicherheit der gegenseitigen Kontraktpartner. Sie wird mit glattstellen des Kontraktes wieder dem Konto gutgeschrieben. Daneben fallen aber unterschiedlich hohe Makler- und Börsengebühren an.

WTB Maklerübersicht

	Hansa Terminhandel GmbH	Kaack Terminhandel GmbH	wallstreet: online capital AG	R.P.M. Agrar Vermittlung GmbH	VR Agrar Beratung AG	Westfälischer Terminhandel Agrar (WTA)
Gebühren (round turn) in Euro						
RMX Hannover						
Weizen	5 ¹⁾	25 ⁴⁾	in Planung	30 ³⁾	25 ³⁾	25 ⁴⁾
Braugerste	5 ¹⁾	25 ⁴⁾		30 ³⁾	25 ³⁾	25 ⁴⁾
Industriekartoffeln	7 ¹⁾	75 ³⁾		56 ³⁾	75 ³⁾	75 ⁴⁾
Speisekartoffeln	7 ¹⁾	60 ³⁾		56 ³⁾	75 ³⁾	65 ⁴⁾
Schweine	7 ¹⁾	80 ³⁾		80 ³⁾	80 ³⁾	80 ⁴⁾
Ferkel	7 ¹⁾	80 ³⁾		80 ³⁾	80 ³⁾	80 ⁴⁾
Euronext (Matif)						
Weizen	5 ¹⁾	auf Anfrage	7 ²⁾	–	auf Anfrage	68,5
Mais	5 ¹⁾	auf Anfrage	7 ²⁾	–	auf Anfrage	–
Raps	5 ¹⁾	auf Anfrage	7 ²⁾	–	auf Anfrage	68,5
Rapsöl	5 ¹⁾	auf Anfrage	7 ²⁾	–	auf Anfrage	68,5
Marktinformationen	- tägl. Infodienst - tägl. Getreidnot. - wöchentl. Marktkommentar Kart.	- tägliche Fax und Marktkommentare ⁵⁾ - Chartanalysen - kostenlose Realtimekurse	- kostenlose Realtimekurse - Charts u. Analysetools	- tägliche Markt- kommentare Schwein (19 €/Monat netto) - SMS-Service Notierung Schweine freitags (35 Euro/Jahr netto)	- Fax-/Maildienst über Märkte - Absicherungshinweise - Chartanalyse - Marktinfos Internet	- tägliche Fax Börsennotierungen ⁵⁾ - wöchentliche Marktkommentare
Kassamarkthandel	Getreide, Ölsaaten, Kartoffeln	Vermittlung von EFP-Kontrakten	möglich	–	Vermittlung von EFP-Kontrakten und Marktpartnern	Schweine, Ferkel
sonst. Leistungen	Online Handelsportal RMX + Matif	Vorträge	Seminare	–	- Analyse, Planrechnungen von landw. Betrieben - Vermittlung von Zahlungsansprüchen und Lieferrechten - Intensivseminare Warenterminmarkt, Absicherungsstrategien und Prämienhandel	- individ. Betreuung der Kunden im pers. Gespräch vor Ort oder telefonisch
WTB-Zulassung	●	●	–	●	●	●
Telefon	04762-921006	05032- 95330	0621-48342190	04331-3520695	0591-804400	02545 / 9012000
Internet	www.hansa-termin- handel.de	www.kaack-termin- handel.de	www.ks-agrar.de	www.rpm-online.de	www.agrar- beratung.com	www.warentermin- handel.info

¹⁾ im Online-Handel, Tarif „Hansa-Online 1000“; 1000 € Grundgebühr/Monat, zusätzlich noch Gebühren für Börse und Clearing; ²⁾ über Vermittlung vollelektronische Handelsplattform; plus jeweils 1 € Börsengebühr; ³⁾ Maximalgebühren, Rabatte möglich bei höheren Umsätzen; ⁴⁾ gültig bis 30.9.2007; ⁵⁾ für handelnde Kunden kostenlos

Prämienkontrakte sind sinnvoller

Um nun den Warenterminmarkt mit dem physischen Markt zu kombinieren, bieten sich Prämienkontrakte an, bei denen auf Basis der Preise am Warenterminmarkt ein Auf- oder Abschlag festgelegt wird. Es wird beispielsweise für Futterweizen franko Veredelungsbetrieb eine Prämie von $-X$ €/t auf den entsprechenden Euronext-Future für Mahlweizen (milling wheat) festgelegt. Die Vermarktungspartner können dann zeitlich unabhängig voneinander ihren Preis über die Basis der Euronext fixieren.

Der Marktfruchtbetrieb hingegen kann einen Prämienkontrakt mit seinem Erfassungsbetrieb festlegen, zum Beispiel eine Prämie für A-Weizen zur Euronext –

Notierung für Mahlweizen von $-X$ €/t. Der Landwirt hat dann vom Zeitpunkt der Aussaat bis zur Ernte Zeit, seinen Preis durch Fixierung des Euronext-Kurses beim Händler festzulegen. Er macht

also quasi einen Vertragsanbau mit flexiblem Preis. (jo) **dlz**

Lars Kuchenbuch, KS Agrar, Tel.: 0621-48 3421-90.

Seminar Warenterminmarkt

Das Haus der bayerischen Landwirtschaft (HdbL) in Herrsching bietet zusammen mit der Marktberichtsstelle des Bayerischen Bauernverbandes am 6. November 2007 ein praxisbezogenes, eintägiges Warenterminmarktseminar an. Angesprochen sind:

- spezialisierte Schweinemast- oder Ferkelerzeugerbetriebe
- und/oder größere Marktfruchtbaube-

etriebe, die sich starke Schwankungen bei den Betriebseinnahmen und -ausgaben nicht leisten können,

- auch Biogasanlagenbetreiber, die ihren Rohstoffstandspreis absichern müssen. Bei Interesse am Seminar „Preisabsicherung auf schwankenden Agrarmärkten“ melden Sie sich bitte rechtzeitig bei der BBV-Marktberichtsstelle, Herrn Zellner, Tel.: 089-55873-104.