

sehr weitreichend. Bis Jahresende haben die Ölmühlen einen Großteil ihres Rapsbedarfes gedeckt. Daher ist das Kaufinteresse nun merklich abgekühlt. Einige Ölmühlen halten nur noch Gebote ab Lieferung November heraus. Selbst im Tagesgeschäft werden nur Kleinstpartien mit ordentlichen Preisabschlägen aufgenommen und solche werden kaum offeriert. Mit umsatzbelebenden Impulsen aus Richtung der Nachfrage ist in den kommenden Wochen wohl nicht mehr zu rechnen.

Und auch der Absatz Richtung Export ist aufgrund der großen Konkurrenz aus Frankreich eher überschaubar. Die Angebotsdefizite in der Ukraine, ausgelöst durch die deutlich geringere Rapsernte werden wohl eher durch Ware aus Polen und Ungarn geschlossen. Etwas lebhafter geht es demgegenüber derzeit an der Matif zu. Dort konnten im September tagesdurchschnittlich 3.280 Abschlüsse verzeichnet werden. Vor allem bei sinkenden Kursen nahm das Interesse zu. 4.655 Kontrakte wurden am 14.09.09 gehandelt, als der Rapskurs mit 254,50 EUR/t für den November-09-Termin seinen bisherigen Tiefstand erreichte. Vor einem Jahr waren es noch 100 EUR/t mehr gewesen.

Fazit

Die Rapspreise bleiben im Sog der Sojabohnenkurse, die ihrerseits von den tatsächlichen Erntemengen in den USA beeinflusst werden. Vor dem Hintergrund der sehr guten europäischen Rapsernte wird sich an der schwachen Grundstimmung vorerst nichts ändern, eine Preiserholung ist daher eher unwahrscheinlich.

Zwar prognostiziert auch das US-Landwirtschaftsministerium für Raps eine angebotsübersteigende Nachfrage und damit schwindende Bestände, preisstützende Wirkung konnte dies allerdings noch nicht entfalten. Die heimischen Rapserezeuger haben ihre Rapsernte wenigstens teilweise eingelagert und der potentielle Verkaufspreis muss sich schon deutlich von den 260 EUR/t ex Ernte abheben, um einen Verkauf zu realisieren.

KONTAKT

Wienke von Schenck
 AMI – Agrarmarkt Informations-Gesellschaft mbH, Bonn
 Telefon: 0228 33805-351
 Telefax: 0228 33805-591
 E-Mail: wienke.v.schenck@marktundpreis.de

Rapssaat bewegt sich im Bärenmarkt

Mechthilde Becker-Weigel, wda wirtschaftsdienst agrar

Der Agraranalyst Martin Hares von der KS Agrar GmbH sieht den derzeitigen Rapsmarkt in Bärenstimmung. Die Folge der EU-weit eingefahrenen Rekorderten war zunehmender Preisdruck, den der Markt jetzt spürt. Mittelfristig sieht der Marktexperte für die Nachfrageseite den Energiesektor an Bedeutung gewinnen, auch wenn dabei viel von politischen Entscheidungen abhängt. Für Raps sprach Mechthilde Becker-Weigel vom wirtschaftsdienst agrar mit Martin Hares über die aktuellen Marktentwicklungen.

Raps: Was sind zurzeit die wichtigsten Einflüsse auf den europäischen und deutschen Rapsmarkt?

Martin Hares: Angesichts der mehr als guten Ernten in weiten Teilen Europas (Deutschland 6,08 Mio. Tonnen; Frankreich 5,4 Mio. Tonnen; EU-27 20,5 Mio. Tonnen) entstand vor der Ernte zunehmender Preisdruck. Die Versorgungslage der Mühlen bis in den Winter hinein ist sehr gut. Gerade auf den vorderen Terminen waren und sind die Preisabschläge gegenüber der MATIF sehr hoch.

Ein reiner Käufermarkt entstand. In der Europäischen Union zeichnet sich bis ins Frühjahr hinein eine knappe Versorgungslage auf dem Sojasektor ab. Aufgrund der „Null-Toleranzpolitik“ für noch nicht in der EU genehmigte genetisch veränderte Mais- und Sojabohnensorten fallen die USA als Lieferant weitestgehend aus. Die EU benötigt aber im Zeitraum Oktober bis März eine Menge von 5 bis 6,5 Mio. Tonnen Bohnen aus den USA, da Südamerika bereits heute nahezu ausverkauft ist. Dies würde für eine steigende Verarbeitung von Raps in den kommenden Monaten sprechen, um Sojaschrot im größeren Umfang durch Rapsschrot zu ersetzen.

Die Entwicklung der Sojapreise bleibt mittelfristig schwer auszurechnen, da viel von den Erträgen der südamerikanischen Ernten im Frühjahr 2010 abhängen wird. Sollten sich die Prognosen für die US-Sojabohnenernte bewahrheiten (optimistische Schätzungen gehen von bis zu 90 Mio. Tonnen aus) und es zu Erntedruck und Engpässen bei der Exportlogistik kommen wird, dürfte sich der Preisdruck auch an der MATIF bemerkbar machen.



Martin Hares ist Analyst beim Agrarmakler **KS Agrar GmbH** in Mannheim. Das Unternehmen ist tätig als Makler für Getreide, Ölsaaten und -Schrote, Mühlennachprodukte, Glycerin und Säuren. Weitere Dienstleistungsbereiche sind Seminarangebote und Informationsservice. www.ks-agrar.de

Raps: Bildet die Matif aus ihrer Sicht als Makler derzeit (Mitte September) ein realistisches Preisniveau ab?

Martin Hares: Jein. Für die vorderen Termine ist die MATIF derzeit wohl etwas überbewertet. Die Ölmühlen haben sich aus der Ernte heraus ordentlich eingedeckt und sind nur noch sporadisch und widerwillig als Käufer am Markt. Dies findet natürlich auch Ausdruck in den Preisen. Bei Abschlägen von 15 bis 20 €/t für Septemberlieferung gegenüber dem Novembertermin

kann wohl kaum von einem realistischen Preisniveau gesprochen werden. Auf den hinteren Terminen sieht die Lage wieder anders aus. Berücksichtigt man die gängigen Fracht- und Umschlagsparitäten des physischen Marktes gegenüber der MATIF, passen die Notierungen schon zusammen. Mittelfristig sollte sich die Schieflage am Kassamarkt aber wieder einrenken und die MATIF wird auch auf den vorderen Terminen wieder ein Abbild der physischen Märkte darstellen.

Raps: *Wie können Erzeuger für ihre Restmengen aus der Ernte 2009 noch eine optimale Preissicherung betreiben in dieser Saison?*

Martin Hares: Das ist natürlich zum jetzigen Zeitpunkt sehr schwer. Wir befinden uns in einem Bärenmarkt. Dass die Preise zumindest kurzfristig den Boden noch nicht gefunden haben ist nicht auszuschließen. Die Frage die sich stellt ist, was man unter „optimal“ versteht. Um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen ist der Zug längst abgefahren. Statt wieder auf Höchstpreise zu spekulieren, sollte vielmehr Schadensbegrenzung betrieben werden. Die Frage muss lauten, zu welchem Preis kann noch gewinnbringend vermarktet werden? Um dieses Ziel zu erreichen, sollten angesichts der niedrigen Prämien auch börsengestützte Vermarktungsstrategien ins Auge gefasst werden. Aber unabhängig vom Weg der Vermarktung sollten Phasen der Markterholung für eine Vermarktung genutzt werden.

Raps: *Die Ernte 2009 brachte für die EU die bislang größte Rapsernte, aber der Markt verläuft sehr zäh. Was können die Marktteilnehmer aus dem diesjährigen Marktverlauf lernen?*

Martin Hares: Die Rekordernte in der EU brachte mit sich, dass sich aus der Ernte heraus ein deutlicher Angebotsüberhang entwickelte und ein reiner Käufermarkt entstand. Druckpartien und Preiseingeständnisse von der Verkäuferseite waren die Folge. Dies hat einmal mehr gezeigt, dass sich die Abgeber frühzeitig um die Vermarktung kümmern müssen. Dabei geht es weniger um die preisliche Ausgestaltung, als vielmehr darum, den Warenfluss sicherzustellen um Druckpartien zu vermeiden und den Erntedruck zu lindern. Dabei werden Kontraktmodelle wie Prämienkontrakte, EFP oder Optionen und eine stetige Marktbeobach-

tung einen stetig wachsenden Stellenwert einnehmen.

Raps: *Die Rapsaussaat für die nächste Saison ist abgeschlossen. Worauf sollten Landwirte bei der Vermarktung und beim Abschluss Vorkontrakten für die Ernte 2010 achten?*

Martin Hares: Angesichts der aktuellen Marktlage ist es natürlich schwer, jetzt schon über die Vermarktung der Ernte 2010 zu diskutieren. Wichtig wird aber sein, klar seine betrieblichen Kostenstrukturen zu kennen und sich daraus einen Mindestpreis abzuleiten. Liegt der aktuelle Marktpreis oberhalb dieses Mindestpreises sollte über den Verkauf von Teilmengen nachgedacht werden. Gerade Prämienkontrakte bieten sich für eine frühzeitige Vermarktung an. Diese haben den Vorteil gegenüber Vorkontrakten, dass die Preisliche Fixierung bis zur Ernte erfolgen kann.

Raps: *An der Matif werden auch Optionen auf Rapsfutures gehandelt. Unter welchen Voraussetzungen könnte das Optionsgeschäft in die Kontraktgestaltung Einzug nehmen?*

Martin Hares: Derzeit gestaltet sich der Optionshandel auf Weizen, Raps und Mais an der MATIF noch sehr illiquide. Dies kann sich für Marktteilnehmer durchaus negativ auswirken. Zusätzlich gestaltet sich der Marktzugang derzeit noch schwierig. Kaum eine Bank oder ein Broker bietet den Handel an. Solange es keinen einfachen und direkten Zugang zum Markt gibt und der Markt nicht an Liquidität gewinnt, sollte noch Abstand vom Optionshandel genommen werden. Gleichzeitig besteht auf fast allen Stufen des Agrargewerbes noch ein deutlicher Aufklärungsbedarf über die Funktionsweise und die Anwendungsfelder. Bis sich der Optionshandel als eigenständiges Handelsinstrument etabliert hat, wird wohl noch einige Zeit vergehen.

Raps: *Welche Vorteile würden sich für die Erzeugerstufe, Handel und Verarbeiter ergeben?*

Martin Hares: Für den Landwirt stellen Optionen nichts anderes dar als ein Mindestpreismodell. Das bedeutet, dass er sich einen bestimmten Verkaufspreis sichern kann und abhängig von der jeweiligen Marktentwicklung zu diesem Preis die Option ausübt oder bei steigenden Preisen diese verfallen lässt. Dies bie-

tet dem Landwirt eine Preissicherung nach unten bei gleichzeitiger Partizipation an steigenden Preisen. Für den Handel und Verarbeiter sind dies natürlich interessante Dienstleistungen zur Kundenbindung

Raps: *Was werden aus Ihrer Sicht mittel- und langfristig die größten Veränderungen am Ölsaatenmarkt sein, auf die die Marktteilnehmer sich einstellen sollten?*

Martin Hares: Für die Nachfrageseite wird der Energiesektor eine immer weiter steigende Bedeutung einnehmen. Dabei wird viel von politischen Entscheidungen abhängen. In mehreren EU-Mitgliedsstaaten stehen für 2010 Erhöhungen der Beimischungsquoten für Diesel zur Debatte.

Hinzu kommt, dass Fragen der Besteuerung und der Einfuhr von Soja- und Palmöl aus Drittländern immer noch ungeklärt sind. Zusätzlich verunsichert die bereits angesprochene „Nulltoleranz“ Regelung für Rückstände von nicht zugelassenen GMO-Sorten aus den USA.

Angesichts der Rekordernte von über 20 Mio. Tonnen ist die Europäische Union gut versorgt, größere Importe werden in 2009/10 wohl nicht von Nöten sein.

Daran sollte man sich aber nicht gewöhnen. Die hohen Hektarerträge und Ölgehalte werden wohl eher die Ausnahme bleiben als die Regel. Gleichzeitig hat die aktuelle Kampagne auch gezeigt, dass Ernten in Kanada von über 12 Mio. Tonnen und in der Ukraine von 3 Mio. Tonnen eher ein Ausreißer nach oben waren. Damit könnte bereits in der kommenden Ernte die Frage aufkommen: Wie soll die aller Voraussicht steigende Nachfrage nach Raps und Rapsprodukten gestillt werden?

KONTAKT

Mechthilde Becker-Weigel
wda wirtschaftsdienst agrar,
Agrarmärkte und Kommunikation, Köln
Telefon: 0221 3796960
E-Mail: becker-weigel@wdagrar.de

Mit der Anzeigenabteilung schnell verbunden	 TH. MANN GmbH & Co. KG
	ANZEIGENABTEILUNG Telefon +49 (0)2 09/93 04-161 Telefon +49 (0)2 09/93 04-162 E-Mail anzeigen@th-mann.de