

Kein Platz für Bären am Rapsmarkt

Mechthilde Becker-Weigel, wda, Köln

Im Rapsmarkt die richtigen Entscheidungen zu treffen, wird immer schwieriger. Die Preisausschläge fallen in immer kürzeren Zeiträumen immer stärker aus und nehmen unerwartete Richtungswechsel vor. Wolfgang Krimmel, verantwortlicher Vertriebsleiter Ölsaaten bei der Raiffeisenwaren-Zentrale Rhein-Main eG in Köln, zeigt im Interview mit Frau Becker-Weigel, worauf es ankommt bei der Beurteilung von Marktsituationen und wie man gute Grundlagen für die Entscheidungsfindung und Vermarktung trifft.



Wolfgang Krimmel

INNOVATION: Der Rapsmarkt hat Anfang März dieses Jahres absolute Höchststände erreicht mit Kursen an der Warenterminbörse Matif jenseits von 500 EUR/t für den Termin Mai 2008. Auch die heranwachsende neue Ernte hat die Höhenflüge mitgemacht. Bis Anfang April sind die Kurse allerdings wieder um über 20 Prozent gefallen und lagen für den ex Erntetermin unterhalb von 400 EUR/t. Übernehmen jetzt die Bären das Ruder am Rapsmarkt?

Hr. Krimmel: Die Bären werden das Feld nicht so schnell übernehmen. Um das zu erklären, muss man sich zunächst die Frage stellen, woher wir überhaupt gekommen sind im Rapsmarkt. Im April des vorigen Jahres lag der Preis für Rapssaat um 270 EUR/t. Mit dem Preisrückgang, der in diesem März stattgefunden hat, ist nur eine Korrektur eingetreten. Diese ist mit 80 EUR/t zugegeben sehr heftig ausgefallen, aber wir werden uns auch künftig auf große Preissprünge einstellen müssen. Insgesamt haben die Lagerbestände inzwischen einen sehr niedrigen Level erreicht und

es kann durchaus passieren, dass zum Ende der Saison nicht mehr genügend Ware aus der alten Ernte zur Verfügung steht. Gleichzeitig sind die Ölmärkte intakt und die Ölmühlen treten weiter als Käufer auf.

Wir brauchen weltweit ein gutes Erntejahr, in dem Bedarf und Produktion sich wieder ausgleichen, um die Spannungen im Markt zurück zufahren. Aufgrund der angespannten Versorgungssituation und dem hohen Preisniveau können wir weiter von einem festen Markt ausgehen. Allerdings ist der Rapsmarkt nicht geschützt vor Einflüssen aus dem Finanzmarkt. Wir müssen uns darauf einstellen, dass die Märkte trotz fester Grundstimmung insgesamt sensibler reagieren.

INNOVATION: Biodiesel und neue Verarbeitungskapazitäten haben den Rapsmarkt über weite Strecken nachhaltig unterstützt. Welche Rolle spielen Biodiesel und die Steuererhöhung für Biokraftstoffe vom Januar 2008 bei der aktuellen Volatilität am Rapsmarkt?

Hr. Krimmel: Unbestritten haben der Biodieselabsatz und die neu entstandenen Verarbeitungskapazitäten den europäischen Rapsmarkt unterstützt. Auf dem hohen Preisniveau für Rapsöl hat Biodiesel für den Rapsmarkt keine große Rolle mehr gespielt. Die Rohstoffpreise waren für die Kalkulation einiger Biodieselhersteller zu teuer. Sie mussten sich vom Markt verabschieden und diverse Anlagen wurden vorübergehend stillgelegt.

Wir merken jetzt seit dem Monatswechsel März/April, dass die Volatilität zurück in den Markt kommt. Seitdem der Rapssaatpreis 80 EUR/t verloren hat, sind die Biodieselhersteller als Käufer zurück. Bei einem Preisniveau von immer noch um die 420 EUR/t für Rapssaat wird die Herstellung von Biodiesel wieder interessant. Die Voraussetzung dafür ist allerdings, dass der Mineralölpreis nicht unter 100 USD/Barrel fällt. Denn auf diesem Niveau besteht noch eine Korrelation.

Außerdem stehen wir in Deutschland vor einem strukturellen Problem, mit Verarbeitungskapazitäten für 5 Mio. t Biodiesel. Der jährliche Verbrauch liegt bisher bei 3,3 Mio. t (1,4 Mio. t als Beimischung zu Dieselmotoren und 1,9 Mio. t reiner Biodiesel B 100). Der Markt für reinen Biodiesel B100 ist im Januar 2008 regelrecht zusammengebrochen. Daran trägt die Politik den größten Anteil durch die zusätzliche Steuerbelastung. Bei einem Rapsölpreis über 1.000 EUR/t hätte sich allerdings die Biodieselproduktion auch ohne Steuererhöhung nicht mehr gerechnet.

Zusammenfassend kann durch Biodiesel der Rapsmarkt nur bis zu einem gewissen Niveau gestützt werden, weil ein entscheidender Faktor für den Biodieselabsatz der Mineralölpreis ist.

Die wichtigste Einflussgröße für den Rapsmarkt ist der Ernährungsbereich und das wird auch künftig so bleiben. Die Weltbevölkerung wächst und die Ernährungsgewohnheiten ver-



ändern sich, so dass die Grundnachfrage nach Pflanzenöl kontinuierlich weiter ansteigt.

INNOVATION: Die Teilnehmer an den Agrarmärkten kommen mittlerweile aus den unterschiedlichsten Richtungen. Spekulatives Kapital sucht gewinnbringende Anlagemöglichkeiten. Welchen

Einfluss haben die Fondsgesellschaften auf die Preisbildung?

Hr. Krimmel: Branchenfremde Anleger haben Interesse an den Rohstoffmärkten gefunden. Fonds spielen die wesentliche Rolle. Die Fondsgesellschaften können interessierte kleinere Anleger bündeln und mit gemeinsamer (Finanz-)Kraft an den Markt bringen. Fonds bieten ihren Anlegern interessante Renditen und bringen viel Kapital in unsere Märkte der Agrarbranche. Die Fonds können aber auch sehr schnell dem Markt sehr viel Kapital entziehen. Dann kommen die spekulativen Momente zum Tragen und drängen die fundamentalen Gegebenheiten in den Hintergrund. Experten schätzen den Anteil der Fondsgesellschaften am Agrarmarkt auf mittlerweile 25 bis 35 Prozent.

Die Fonds bereichern einerseits die Märkte und bringen zusätzliche Volatilität und Liquidität. Gleichzeitig werden die Marktentwicklungen unberechenbarer. Die Ölsaatenmärkte werden für die Marktteilnehmer, die bislang in erster Linie die fachlichen und fundamentalen Daten im Auge hatten, immer unberechenbarer. Die Fonds reagieren insgesamt sensibler und betrachten die Marktentwicklungen hauptsächlich unter rein finanztechnischen Aspekten. Deshalb werden auch für uns die Charttechniken als Analysemethoden immer wichtiger. Wir müssen sehen, wie die Fonds ticken.

INNOVATION: Wie ändert sich das Markt- und Einkaufsverhalten der Verarbeiter und des Handels durch die steigende Volatilität des Ölsaatenmarktes?

Hr. Krimmel: Grundsätzlich kann man sagen, was für uns als Handelshaus gilt, gilt in diesem Fall auch für die Landwirtschaft. Die hohe Volatilität des Ölsaatenmarktes führt zu einer noch intensiveren Nutzung von Sicherungsinstrumenten, wie dem Futureshandel an den Warenterminbörsen. Warengeschäfte werden viel schneller am Terminmarkt abgedeckt, weil die Risiken immer größer werden.

Im physischen Handel ist festzustellen, dass die einzelnen Verkaufsangebote an die Verarbeiter deutlich kleiner gehalten werden. Das trägt zur Risikostreuung bei. Es ist inzwischen nicht unüblich, einer Ölmühle Partien von 200 bis 300 t anzubieten, während vor nicht allzu langer Zeit Partien von 1.000 t an der Tagesordnung waren. Dafür sind wir heute kontinuierlicher am Markt. In der technischen Abwicklung von Verkäufen gewinnt der Handel mit Prämienkontrakten an Bedeutung. Dabei wird beim Verkauf der Rapssaat an den Verarbeiter eine Lieferzusage getroffen über eine bestimmte Menge und eine Prämienzusage gemacht. Es wird allerdings kein fester Preis vereinbart. Jeder Marktpartner kann sich jetzt entscheiden, zu welchem Zeitpunkt er seinen Wareneinkauf oder -verkauf an der Börse absichert. Das erhöht die Flexibilität sowohl vom Handel als auch von der Mühle. Der Umfang der Prämienengeschäfte dürfte inzwischen 60 bis 70% des Gesamtjahresbedarfs der Ölmühlen ausmachen.

Initiiert wurden diese Geschäfte in den Anfängen von den großen Ölmühlen. Die internationalen Unternehmen wie ADM, Bunge oder Cargill brachten dieses Modell mit auf den europäischen Markt und der Raps-Future am Matif sorgt für die Umsetzbarkeit.

INNOVATION: Welche Informations- und Verkaufsstrategien sollten Landwirte für die Vermarktung der Ernte 2008, die noch nicht durch Vorkontrakte gebunden ist, berücksichtigen?

Hr. Krimmel: Die Landwirte müssen agieren wie der Handel und die Verarbeiter und intensiv die Märkte beobachten. Es gibt keine all-gemeingültigen Rezepte, wie man die besten Erlöse erzielt. Zu einer guten Marktinformation gehört für die Landwirte heute der tägliche Blick auf das Börsengeschehen. Auch der Aus-

tausch mit dem Händler des Vertrauens sollte nicht zu kurz kommen. Der Handel ist direkt am Markt und Information und Beratung gehören für uns zur Dienstleistung.

Bei seinen Verkaufsstrategien muss für den Landwirt die Risikominimierung an erster Stelle stehen. Er sollte kontinuierlich kleine Mengen in den Markt verkaufen. Dabei muss man keine Scheu haben. Denn der Handel schließt Kontrakte auch über 5 Tonnen ab. Bis zu einer Restmenge von 20 bis 30% der erwarteten Ernte kann der Landwirt Vorkontrakte abschließen. Die Restmenge sollte erst kurz vor oder in der Ernte verkauft werden. Das ist die Sicherheitsmenge, man sollte sich niemals bis auf die letzte Tonne blank verkaufen.

Bei der RWZ finden seit einiger Zeit sehr intensive Überlegungen statt, wie wir als Handelshaus den Landwirten über die Börse Sicherheit geben können, ohne dass die Erzeuger selbst Kontrakte abschließen müssen. Die Modelle sind noch in der rechtlichen Prüfungsphase.

INNOVATION: Welche Überlegungen sind für Erzeuger schon für die nächste Saison 2008/09 also zur Aussaat 2008 von Bedeutung, wenn der Winterraps als Marktfucht von wirtschaftlicher Bedeutung ist?

Hr. Krimmel: Vorweg kann man schon heute sagen, Raps wird eine wirtschaftliche Bedeutung als Marktfucht haben, die weiter wächst. Für die Aussaat 2008 erwarten wir eine größere Anbaufläche. Ein deutlicher Einbruch der Preise ist nicht zu erwarten. Das Preisverhältnis zum Getreide sollte im optimalen Fall bei 1:2 liegen. Die Nachfrage nach Rapssaat wird da sein. Vor allem die Nahrungsmittelindustrie setzt auf Rapssaat, hinzu kommt der Bioenergiebereich. In Deutschland besteht rein rechnerisch ein Potenzial, die Rapsflächen bis auf 2 Mio. Hektar auszudehnen.



Mechthilde Becker-Weigel

Fon 02 21/3 79 69 60

Fax 02 21/9 49 88 20 24

becker-weigel@wdagrar.de