

Risikomanagement noch ausbaufähig

Unterschiedliche Vermarktungsmöglichkeiten, ein gezieltes Risikomanagement und die künftige Anbauplanung müssen im Ackerbau Hand in Hand gehen, damit am Ende die Kasse stimmt. Wie steht es also um die Perspektiven der Agrarmärkte? Antworten geben Ludwig Striwe, Handlungsexperte bei BAT Agrar GmbH, und Johann Meierhöfer, DBV-Referatsleiter Ackerbau.



Ludwig Striwe, BAT Agrar

Foto: BAT Agrar

Laut einer aktuellen Analyse der Rabo-Bank sollen die aktuell hohen Stickstoff-Düngerpreise in diesem Wirtschaftsjahr für Margendruck im Ackerbau sorgen. Teilen Sie diese Einschätzung?

Meierhöfer: Das lässt sich so pauschal nicht sagen. Etliche Landwirte haben sich rechtzeitig mit einem Sockelbedarf an N-Dünger für die erste und zweite Gabe eingedeckt. Passt das Wetter, kann auf guten Standorten mit 8 t bis 9 t Weizen oder mehr gerechnet werden. Wer sich dazu noch für einen Teil der 2022er-Ernte die aktuell guten Weizenpreise an der Matif per Vorkontrakt sichert, hat zur Ernte 2022 bestimmt kein Margenproblem. Anders mag dies auf schwächeren Standorten ausschauen oder wenn ein Ackerbauer bisher noch gar keinen N-Dünger für die kommende Saison eingekauft hat. Hier kann es durchaus zu Problemen kommen.

Striwe: Die Rechnung ist relativ einfach. Bei Preisen von 580 Euro/t für Kalkammonsalpeter (KAS) und sehr hohen Preisen für Phosphat und Kali erhöhen sich die Düngekosten gegenüber Normaljahren um 250 Euro/ha bis 300 Euro/ha. Bei einem Ertrag von 8 t/ha ist das ein Mehrerlös von um die 35 Euro/t, der benötigt wird, um die höheren Düngerpreise auszugleichen. Das Preisniveau für Getreide für die neue Ernte liegt um 50 Euro/t bis 70 Euro/t über dem Schnitt der letzten fünf Jahre. Deshalb sollte überlegt werden, den Düngeerwerb mit dem Verkauf von Getreide zu verknüpfen, um mit einem blauen Auge davonzukommen. Wenn der Dünger früh gekauft wurde und Getreide jetzt zu Spitzenpreisen vermarktet wird, kann das Jahr sogar ein gutes werden, wenn Wetterkapriolen ausbleiben.

Sollte die Politik intervenieren, damit russisches Gas wieder ungehindert Richtung Europa fließen kann und Stickstoffdünger perspektivisch billiger wird?

Striwe: Ich habe da eine klare Haltung. Die Interessen unserer Branche sollten eine übergeordnete Sanktionspolitik gegen einen aggressiv auftretenden Staat nicht konterkarieren.

Meierhöfer: Wir sehen einen anderen Hebel. Der DBV setzt sich zusammen mit seinem europäischen Dachverband COPA für ein vorübergehendes Aussetzen der Antidumpingzölle auf bestimmte Stickstoffdüngemittel ein. Das würde Preisdruck von den Düngermärkten nehmen.

Was könnten Landwirte tun, um sich künftig gegen überschießende Düngerpreise zu wappnen?

Striwe: Landwirte sollten bei Rekordpreisen einen Teil der neuen Ernte vorverkaufen, aber auch frühzeitig die Düngerpreise absichern. Bei allen Betrieben, die das noch nicht gemacht haben, gilt es zumindest die erste Gabe zu sichern, denn neben dem Preis kann es auch ein Verfügbarkeitsproblem geben. Niemand kennt die Versorgungslage genau. Irgendwann sind auch wieder deutlich niedrigere Preise zu erwarten, spätestens im Mai, weil dann der Gasverbrauch wieder sinkt und die Düngerproduktion heruntergefahren wird. Aber dann könnte es eben zu spät sein für den Düngerbedarf zur Ernte 2022. Bei Pflanzenschutzmitteln werden die Preise etwas steigen, aber deutlich weniger als beim Dünger und beim Getreide. Und wir sehen mit Ausnahme von einem knappen Dutzend Wirkstoffen, wo Lieferketten unterbrochen sind, auch kein generelles Versorgungsproblem.

Kurz vor dem Jahreswechsel herrschte Unklarheit darüber, wie viel Getreide aus der letzten Ernte noch gebunkert ist. Wird sich 2021/22 einmal mehr bewahrheiten, dass teure Ware niemals knapp wird?

Striwe: Im Markt heißt es, dass noch 10 % bis 30 % der alten Getreideernte da sind. Wir wissen aber nicht genau, wem diese Ware gehört und ob sie bereits von einer Mühle oder dem Landhandel kontrahiert ist. Dass es bei uns keine statistischen Erhebungen über die Versorgung mit Grundnahrungsmitteln gibt, halte ich für unverantwortlich und hochgefährlich, speziell mit Blick auf die im Rahmen der europäischen Farm-to-Fork-Strategie geplanten Anbauextensivierung in der EU.



Johann Meierhöfer, Deutscher Bauernverband

Foto: Lara Nachtigall

Herr Meierhöfer, als DBV-Ackerbaureferent haben Sie häufig Kontakt zu landwirtschaftlichen Betrieben. Wie viel ist auf den Höfen noch eingelagert?

Meierhöfer: Ich sehe nicht, dass auf den Betrieben noch Millionen von Tonnen unverkaufter Ware liegen. Angesichts hoher Börsenpreise haben die Landwirte bereits einen Großteil verkauft. Nach zuvor schlechteren Jahren im Ackerbau waren Ackerbauern auch vielfach gezwungen, Teile der Ernte 2021 aus Liquiditätsgründen frühzeitig zu verkaufen. Ich bin deshalb wenig optimistisch, dass wir noch in Getreide schwimmen.

Macht es für Ackerbauern Sinn, schon jetzt Teile der nächsten Ernte auf Termin zu verkaufen?

Meierhöfer: Auf guten Böden machen Vorkontrakte für 2022 und selbst für 2023 Sinn, da auch bei anhaltend hohen Düngerpreisen eine auskömmliche Marge abgesichert werden kann. Anders ist die Situation auf sandigen Standorten wie Brandenburg: Hier würde ich für 2022 jetzt allenfalls 15 % der erwarteten Erntemenge per Vorkontrakt vermarkten. Erfahrungsgemäß steigen viele Landwirte erst dann in die Vermarktung ein, wenn die Ernte eingebracht ist. Dann kann man durch den Erntedruck aber leicht in ein Preistal rutschen. Ein Umdenken in Sachen Risikomanagement ist deshalb angesagt.

Striwe: BAT Agrar bietet für die Vermarktung ein Mindestpreismodell an. Gegen Zahlung einer Prämie bei Getreide in Höhe von ca. 5 % des Kontraktpreises – die Prämie ist von den Absicherungskosten an der Börse abgeleitet – fixiert der Landwirt dabei einen Mindestpreis, profitiert dann aber gleichzeitig im vollen Umfang von steigenden Börsenpreisen. Von diesem Vermarktungsinstrument hätten Landwirte in der laufenden Saison profitiert. Trotzdem beobachten wir seit Jahren, dass die Nutzung solcher Risikomanagementinstrumente trotz handfester Vorteile in volatilen Märkten rückläufig ist.

Der größte Erfolgshebel liegt bekanntlich im Verkauf. Warum haben trotzdem immer noch wenige Ackerbauern dort ihren Fokus?

Meierhöfer: Landwirte definieren sich selbst häufig über ihr Können auf dem Acker, im Sinne höchster Naturalerträge und sauberster Flächen. Eigentlich müsste man sich aber schon aktiver mit der Vermarktung beschäftigen, wenn die Fruchtfolge geplant wird. Ziel muss dabei sein, das Vermarktungsrisiko durch Verkauf in mehreren Tranchen zu streuen. Sicherlich machen das schon viele Landwirte, aber mir scheint hier noch Luft nach oben zu sein.

Noch immer ist der Eiweißgehalt das mit Abstand wichtigste wertbestimmende Kriterium im Weizenanbau. Ist das mit absehbar rückläufigen Proteingehalten noch sinnvoll und zeitgemäß?

Meierhöfer: Tatsächlich ist E-Weizen aus deutschem Anbau schon heute ein rares Gut. Mit der novellierten Düngeverordnung wird es künftig verstärkt darauf ankommen, unseren Abnehmern klarzumachen, dass sie beim Backen auch mit einem 12,5er-Weizen gut klarkommen. Ich würde mir wünschen, dass wir von diesem „Halbgott Protein“ irgendwann einmal wegkommen. Wenn wir am Ende deutlich weniger Stickstoff in die Produktion reingeben müssen, dann ist dies nicht nur für die Umwelt gut, sondern auch für den Geldbeutel der Ackerbauern. Allerdings könnte uns auf dem Weg dorthin noch der ein oder andere Kunde abspringen. Denn auf weniger Protein sind die heutigen Backstraßen nicht eingestellt. Andere Teigverweilzeiten oder Reifezeiten sprengen häufig den Kostenrahmen, so dass sich der Bäcker lieber woanders mit Mehl eindeckt. Die Umstellung auf niedrigere Proteingehalte ist deshalb ein langwieriger Prozess, bei dem auch die Verarbeiter und der LEH mitspielen müssen, wenn sie es mit der Nachhaltigkeit ernst meinen.

Striwe: Nach wie vor fragen vor allem große Mühlen standardisierte Qualitäten mit messbaren Kriterien nach. Das ist nun mal bisher der Proteingehalt, auch wenn wir Verschiebungen hin zu anderen Qualitätsparametern beobachten. Mit der novellierten Düngeverordnung werden wir Hochproteinweizen vermehrt importieren müssen, beispielsweise aus den USA und Kanada. Das ist eine Konsequenz, mit der die Politik leben muss. Um größere Chargen an backfähigem Weizen aus heimischem Anbau bereitzustellen, muss dieser nach der Ernte sortenrein gelagert werden. Nachfrage nach dieser neuen Handelsfunktion gibt es, und die bietet BAT Agrar deshalb auch an. Im Export spielt das aber keine Rolle, so dass zum Beispiel zur Bedienung der englischen und irischen Mühlen deutscher A-Weizen mit mindestens 13 % Protein ein absolutes Muss ist. Hier werden selbst EU-A-Weizensorten nicht akzeptiert.

Das Gespräch führte Uwe Steffin, Agra Europe.