

Nicht ohne Nebenwirkung

Seit dem Preisverfall ist überall zu hören, Landwirte müssten Milchpreise absichern. Ludwig Theuvsen und Janine Stratmann stellen zwei Möglichkeiten vor und zeigen, warum sie in der Praxis nicht so einfach umzusetzen sind.

Seit etwa 2007 schwanken die Milchpreise auf dem konventionellen Markt gewaltig. Hochphasen wechseln sich seither mit Tiefs ab: Wurden Ende 2013 und Anfang 2014 noch Preise von über 40 Ct/kg Milch erzielt, sind im März 2016 nach Angaben der AMI im Mittel nur noch 25,8 Ct/kg gezahlt worden – bei weiterhin sinkender Tendenz. Dabei sind auch deutliche Preisunterschiede zwischen den verschiedenen Molkereien festzustellen: Bis zu 10 Ct und mehr je kg Milch liegen zwischen den am meisten und den am wenigsten auszahlenden Molkereien.

Niedrigstpreise über einen längeren Zeitraum gefährden die Existenz vieler Betriebe. Je geringer die Risikotragfähigkeit der Betriebe ist, desto eher sind sie von einer Insolvenz bedroht. Die Risikotragfähigkeit vieler Betriebe ist in der jüngeren Vergangenheit gesunken. Die Gründe dafür sind vielfältig: Die geringe Risikostreuung aufgrund starker Spezialisierung, der mit fixen monatlichen Auszahlungen einhergehende Schritt zum erweiterten Familienbetrieb mit familienfremden Arbeitskräften sowie die großen, oft fremdfinanzierten Wachstumsschritte, die mit einem entsprechenden Kapitaldienst und damit Zahlungsverpflichtungen einhergehen. Hinzu kommt, dass man eine Kuh nicht abstellen kann. Milcherzeuger haben nicht die Möglichkeit, bei sehr niedrigen Preisen die Produktion ruhen zu lassen und dadurch ihre variablen Kosten kurzfristig zu senken.

Zwischenzeitlich immer wieder sehr niedrige Milchpreise bei gleichzeitig gesunkener Risikotragfähigkeit der Erzeuger

werfen die Frage nach Möglichkeiten der Milchpreisabsicherung auf. Zwei Möglichkeiten sind der Kauf von Preisgarantie-zertifikaten oder das Agieren an Terminmärkten.

Preisgarantie-zertifikate

Seit 2015 bietet das niederländische Unternehmen DTO auch Landwirten in Deutschland eine Milchpreisabsicherung an. Die Idee besteht darin, dass Landwirte durch den Kauf eines Milchpreisgarantie-zertifikats den variablen Milchpreis ihrer eigenen Molkerei in einen garantierten Festpreis der DTO umwandeln können. Dabei hat sich DTO in der Vergangenheit am Preis von FrieslandCampina, für deutsche Landwirte auch am Preis des DMK, orientiert. Im September 2015 beispielsweise wurde deutschen Landwirten für das 1. Halbjahr 2016 die Möglichkeit angeboten, einen Preis von 29,5 Ct/kg Milch abzuschließen. DTO sucht sich seinerseits eine Molkerei, die eine bestimmte Menge Milch zum Festpreis einkaufen will.

Abgerechnet wird monatlich: Ist der Milchpreis, den die Molkerei des Landwirts zahlt, niedriger als der durch DTO garantierte Preis, erhält der Landwirt die Differenz durch DTO erstattet. Liegt umgekehrt der Milchpreis der Molkerei über dem garantierten Preis, zahlt der Landwirt die Differenz an DTO.

Ein Milchpreisgarantie-zertifikat erlaubt die Absicherung von 50 000 kg Milch für einen Zeitraum von 6, 12 oder 18 Monaten – je nach Angebot durch DTO. Der Anbieter selbst empfiehlt den Milcherzeugern, etwa ein Viertel bis die Hälfte der

jährlichen Erzeugungsmenge durch entsprechende Zertifikate abzuschließen.

+ Durch den Kauf der Zertifikate wird die Lieferbeziehung des Landwirts zur Molkerei nicht berührt.

- Die Absicherung ist vergleichsweise teuer. Unabhängig von der abgesicherten Menge werden Zertifikatsgebühren in Höhe von 250 € fällig. Jedes Zertifikat kostet weitere 25 € plus 0,15 € je 100 kg Milch.

Ein Beispiel: Die Preisabsicherung von 200 000 kg Milch ist durch den Kauf von vier Zertifikaten zu je 25 € möglich. Zusätzlich fallen 0,15 € je 100 kg Milch, also 300 €, sowie Gebühren in Höhe von 250 € an. Insgesamt kostet die Preisabsicherung damit 650 €.

Foto: Wiernans



— Die Zertifikate werden nicht immer angeboten, und zuletzt waren nur sehr kurze Laufzeiten verfügbar (6 Monate). Als Grundlage eines systematischen betrieblichen Risikomanagements können die Milchpreisgarantiezertifikate daher kaum genutzt werden. Allenfalls eignen sie sich von Zeit zu Zeit als eine Ergänzung anderer Maßnahmen.

Fazit. Ob sich der Erwerb der Zertifikate lohnt, muss jeder Landwirt unter Berücksichtigung der Höhe und der erwarteten Entwicklung seines Auszahlungspreises selbst entscheiden. Die Preisgarantien der DTO waren in der Vergangenheit so niedrig, dass sie, wenn überhaupt, dann nur für nord- und ostdeutsche, selten dagegen für süddeutsche Landwirte interessant wa-

ren. Insgesamt hat DTO mit seinem Angebot den Milcherzeugern eine neue Möglichkeit der Preisabsicherung eröffnet. Der Weisheit allerletzter Schluss sind die Milchpreisgarantiezertifikate aber sicherlich noch nicht. Landwirte, die zum Teil durchaus erfolgreich die angebotenen Zertifikate genutzt haben, berichten zudem über recht viel Papierkram.

Terminmärkte

Der Abschluss von Kontrakten an einer Warenterminbörse wird seit Jahren viel diskutiert. Im Milchbereich wird das Instrument zur Preisabsicherung allerdings noch eher selten genutzt. Die Grundidee besteht darin, dass der Milcherzeuger (»Hedger«) sein Preisrisiko auf einen Finanzinvestor (»Spekulant«) überträgt, der sich von der Übernahme des Risikos einen kurzfristigen Gewinn erhofft. Die Kontrakte müssen ein Jahr später zurückgekauft (»glattgestellt«) werden, sichern also für diesen Zeitraum den Milchpreis ab.

Allerdings werden an den Warenterminbörsen keine Rohmilchkontrakte angeboten. An der EEX in Leipzig beispielsweise werden nur Butter-, Magermilchpulver- und Molkenpulverkontrakte gehandelt. Ganz ähnlich sieht es an der Euronext in Paris aus. Diese Kontrakte werden bis ins Detail durch die Börse festgelegt; nur der Preis ist variabel. Sie lauten typischerweise auf eine Menge von 5 t, z. B. Butter oder Pulver. Dabei gilt die Faustformel: 100 000 kg Rohmilch ergeben etwa 10 t Magermilchpulver und 5 t Butter. Die Preisabsicherung der genannten Milchmenge kann daher durch Zeichnung von zwei Magermilchpulverkontrakten und einem Butterkontrakt erfolgen.

+ In der Theorie funktioniert die Preisabsicherung über Warenterminbörsen sehr gut: Die Kontrakte sind durch entsprechende Gegenpositionen einfach austauschbar, Markttransparenz und -sicherheit sind hoch und die Kosten relativ gering. So werden für die Absicherung über einen zugelassenen Händler (Broker) Preise ab 0,12 Ct/kg Milch genannt. Vor allem aber bleibt auch hier die Lieferbeziehung zur Molkerei unberührt.

— In der Praxis sieht alles ein wenig anders aus. Der Börsenhandel im Milch-

bereich ist trotz zwischenzeitlicher Zuwachsraten noch nicht richtig in Gang gekommen. So wurden an der Eurex im Jahr 2014 die Preise von lediglich 26 300 t Milchprodukten durch 5 277 Kontrakte abgesichert. Die Funktionsfähigkeit der Warenterminmärkte für Milchprodukte ist immer noch relativ gering, da es an ausreichender Liquidität fehlt und das Glattstellen von Verträgen mangels Gegenpositionen schwierig sein kann. Dies gilt erst recht, wenn die Preise am Boden liegen und niemand auf steigende Preise setzt. Aber: Trotz allem scheint die Entwicklung aufwärtszugehen. So wurden im November 2015 an der EEX in Leipzig immerhin 1 579 Kontrakte gehandelt, ein Anstieg von 61 % gegenüber dem Oktober 2015.

— Milcherzeuger wollen Milchpreise absichern, angeboten werden aber Butter-, Magermilchpulver- und Molkenpulverkontrakte. Daher kann die Preisabsicherung durch die Erzeuger nur indirekt, über diese Verarbeitungsprodukte erfolgen. Das funktioniert aber nur, sofern diese Verwertungsrichtungen in der eigenen Molkerei dominieren. Wenn das nicht der Fall ist, weil z. B. viel Käse produziert wird, gelingt die Preisabsicherung über Butter- und Magermilchpulverkontrakte aufgrund der möglicherweise unterschiedlichen Preisentwicklungen der einzelnen Verwertungsrichtungen nur unzureichend. Das Risiko der unterschiedlichen Entwicklung von Kassa- und Terminmarkt nennt man auch Basisrisiko. Es ist bei Milch besonders groß, sofern – wie dies in Europa der Fall ist – nur Verarbeitungsprodukte abgesichert werden können.

Warum hat sich die Preisabsicherung über Warenterminbörsen bislang nicht auf breiter Front durchgesetzt? Darüber gibt es keine wirklich zuverlässigen Informationen, nur einige Vermutungen:

- Naheliegender ist, dass die Terminbörsen nicht attraktiv sind, weil sie über lange Zeit nicht funktionsfähig waren. Das Ergebnis wäre ein Teufelskreis: Die Börsen funktionieren nicht, weil die Teilnehmerzahl nicht ausreicht; die mangelnde Funktionsfähigkeit wiederum hält Marktteilnehmer fern.
- Die Kontrakte verlangen eine nicht unerhebliche Mindestgröße – der allerdings durch gemeinsames Handeln im Rahmen von Erzeugergemeinschaften begegnet werden kann.
- Die Liquidität der Milcherzeuger wird durch das notwendige Guthaben auf dem

Milcherzeuger oder Molkerei? Die Frage, wer Preise absichern soll, ist strittig.



Risikomanagement

Börsenkonto zusätzlich belastet. Auch die, bei bestimmten Marktentwicklungen vorgesehenen, Nachschusspflichten wirken vermutlich wenig einladend.

- Sicherlich spielen auch emotionale Aspekte eine Rolle. So sind Kontrakte an Warenterminbörsen vergleichsweise komplexe, wenig anschauliche Geschäfte, mit denen viele Landwirte kaum Erfahrung haben und die mit dem gewohnten Verkauf landwirtschaftlicher Erzeugnisse wenig gemeinsam haben. Mangelndes Verständnis und wahrgenommene Komplexität und Intransparenz fördern aber – wie aus der Psychologie bekannt ist – Misstrauen und Ablehnung. Dies dürfte auch den Warenterminbörsen das Leben schwer machen.

- Eine Preisabsicherung überträgt nicht nur das Risiko sinkender, sondern auch die Chance steigender Milchpreise auf Finanzinvestoren. Zu wissen, dass man an möglicherweise wieder steigenden Preisen nicht teilhaben wird, dürfte einigen Landwirten den Einstieg in die Preisabsicherung schwer machen.



Schon vorher wissen, was die Milch wert ist – das ist der Wunsch vieler Landwirte. Gute Lösungen dafür gibt es noch nicht.

Fazit. Sollen Warenterminbörsen für die Absicherung von Milchpreisen eine größere Rolle spielen, wird man davon wegkommen müssen, sie dem einzelnen Landwirt anzupreisen. Stattdessen muss die Preisabsicherung – wie dies beispielsweise auch bei Ölfrüchten und Getreide der Fall ist – durch die aufnehmende Hand erfolgen. Bei den Molkereien ist zunehmend die Bereitschaft zu erkennen, ihren Landwirten bei der Preisabsicherung über

Warenterminbörsen zu helfen, z. B. durch das Angebot entsprechender Schulungen. Vielleicht führen die scharfen Strukturbrüche, die höchstwahrscheinlich Folge der aktuellen Preiskrise sein werden, zur Ausweitung dieser Hilfestellungen. Möglicherweise auch, indem die Molkereien die Preisabsicherung an Terminmärkten für ihre Erzeuger übernehmen.

Prof. Dr. Ludwig Theuvsen, Janine Stratmann, Georg-August-Universität Göttingen

Mehr Themen zur Milcherzeugung finden Sie auf www.milchtrends.de

Was für das Risikomanagement noch wichtig ist

Angesichts der außerordentlich volatilen Preise auf dem Milchmarkt sind neue Formen der Preisermittlung notwendig, die das Risiko angemessener auf Erzeuger und Verarbeiter verteilen. Die bisher dominierende Ableitung des Auszahlungspreises aus der Verwertung der Milch belässt das Risiko schwankender Preise nahezu vollständig bei den Erzeugern. Der Beitrag der Molkereien zur Risikominderung beschränkt sich größtenteils auf die Abnahmegarantie (die ja für die Erzeuger entscheidend ist) und den Risikoausgleich durch verschiedene Verwertungsrichtungen.

Das Problem bei der Frage, ob die Molkereien einen größeren Teil des Preisrisikos übernehmen sollten oder müssten: Auch deren Risikotragfähigkeit ist begrenzt. Schon aufgrund der geringen Profitabilität vieler Verarbeiter, die kaum die Bildung ausreichender (Liquiditäts-)Reserven gestattet. Die aktuelle Untersuchung des Kartellamtes zur Gestaltung von Milchlieferverträgen wird dieser Debatte aber weiteren Auftrieb geben.

Mit den regelmäßig wiederkehrenden Krisensituationen auf dem Milchmarkt bei gleichzeitig sinkender Risikotragfähigkeit nimmt auch der Stellenwert des betrieblichen Risikomanagements zu. Neben der kritischen Prüfung von Preisabsicherungen, müssen die Betriebe weitere Maßnahmen nutzen – und haben dies vielfach bereits getan. Im Bereich des strategischen Risikomanagements gehört vor allem der Spezialisierungsgrad auf den Prüfstand. Dieser geht zwar oft mit besseren biologischen Leistungen einher und verbessert so die Wettbewerbsfähigkeit. Aber in Krisensituationen fehlt es damit möglicherwei-

se an der überlebenswichtigen Streuung der Risiken. Im Zielkonflikt zwischen Wettbewerbsfähigkeit und Begrenzung des Risikos muss jeder Betriebsleiter das richtige Maß der Spezialisierung festlegen. Dabei sind auch eventuell vorhandene außerlandwirtschaftliche Einkommen und im Notfall liquidiertes außerlandwirtschaftliches Vermögen zu berücksichtigen, die den Betrieb in Niedrigpreisphasen (aber keineswegs dauerhaft!) stabilisieren können.

Auch das systematische Liquiditätsmanagement ist von elementarer Bedeutung, um die notwendige Liquidität durch Vorausplanung sicherzustellen. Neben einer regelmäßigen Überprüfung der Zahlungseingänge und -ausgänge gehört dazu auch die Vorschau auf die Preisentwicklung wichtiger Kostenpositionen, etwa zugekaufter Futtermittel. Nur so lassen sich die weitere Entwicklung der Liquidität abschätzen und erforderliche Maßnahmen zur Vermeidung der Zahlungsunfähigkeit einleiten. Darüber hinaus ist die (weitere) Verbesserung der eigenen Kostenposition ein Beitrag dazu, den Betrieb für den internationalen Kostenwettbewerb und damit auch zwischenzeitlich niedrige Preise fit zu machen. Der Abstand zwischen den besten und den schlechtesten 25 % der Betriebe ist immer noch sehr groß, sodass hier erhebliche Potentiale schlummern. Eine Preisabsicherung muss im Rahmen des betrieblichen Risikomanagements also immer im Zusammenhang mit anderen Maßnahmen gesehen werden. Welche Bedeutung eine Preisabsicherung letztlich hat, muss daher immer betriebsindividuell unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit des Betriebs entschieden werden.

Ein Beispiel aus Irland

Molkereifestpreis. Die irische Genossenschaftsmolkerei Glanbia bietet ihren Mitgliedern Lieferverträge mit festen Preisen über einen bestimmten Zeitraum. Diese Verträge werden angeboten, um den Erzeugern mehr Planungssicherheit zu geben. Aktuell nehmen 40% der Lieferanten von Glanbia an dem Programm teil. In Milchmenge ausgedrückt sind rund 1 Mio. kg Anlieferungsmenge (etwa 30% der gesamten Verarbeitungsmenge) vertraglich fixiert.

Im März 2016 wurden Kontrakte für 29 Ct/kg bei einer Laufzeit von 36 Monaten angeboten. Die Molkerei wiederum sichert die entsprechenden Mengen über feste Kontrakte mit Abnehmern aus der Lebensmittelindustrie ab.

Glanbia berechnet aus den Durchschnittswerten der Lieferbetriebe die Produktionskosten und legt eine Marge fest, die die Erzeuger erzielen sollen. Zuletzt kalkulierte die Molkerei mit Kosten von 22 Ct/kg beim Landwirt, allerdings ohne Arbeits- und Opportunitätskosten. Es wird nur die im Vertrag vereinbarte Milchmenge zum vertraglich festgelegten Preis über den vereinbarten Zeitraum bezahlt, eventuelle Mehrmengen werden zum Tagespreis vergütet.

Bei einer durchschnittlichen Herdengröße von 71 Kühen und einer angenommenen Milchleistung von 6 000 kg/Kuh im Herdendurchschnitt bliebe für einen Betrieb bei Absicherung der vollen Menge damit eine Marge von rund 30 000 € pro Jahr zur Entlohnung und zur Deckung der Vollkosten.

Auch in Irland wollen und werden die Betriebe wachsen, sagte Brian Hanafin von Glanbia im Rahmen der Konferenz der DLG-Spitzenbetriebe. Planungssicherheit sei mit den festen Preisen gegeben, der einzelne Lieferant solle seine eigenen Kosten genau kennen, um prüfen zu können, ob dieses Modell »passend« ist.

Dieter Mirbach, DLG