

M. Sc. Markus FAHLBUSCH, Göttingen*)

Die Weltmärkte für Milcherzeugnisse – Wer oder was bestimmt die zukünftigen Milchpreise?

In den letzten Jahren ließ sich an der EU-Milchpreisentwicklung erahnen, welch fundamentale Bedeutung von den internationalen Märkten für Milcherzeugnisse für die heimischen Milchpreise ausgeht. Diese Bedeutung ist keineswegs neu, sie ist vielmehr der Tatsache geschuldet, dass die EU netto zwischen sieben Prozent und 50 Prozent der wichtigsten Milchprodukte, entsprechend acht bis neun Prozent ihrer produzierten Milchmenge, exportiert.

■ Wie geschah die Milchpreisbildung in der Vergangenheit?

Ohne Politikeingriffe gilt grundsätzlich, dass die Preise für handelbare Produkte auf dem Heimatmarkt annähernd den Weltmarktpreisen entsprechen – bzw. genauer: den Exportpreisen für ein Exportland und den Importpreisen für ein Importland. Im Falle eines Exportlandes ist dies der Fall, da der Weltmarkt die Grenzverwertung der Milcherzeugnisse darstellt – so auch bei der EU. Prinzipiell hätten die europäischen Milchpreise somit auch in der Vergangenheit die Exportpreise widerspiegeln müssen. Zwar ist Rohmilch selbst international kaum handelbar, dafür aber Milcherzeugnisse, deren Preis wiederum – je nach Produktportfolio und Differenzierungsgrad der einzelnen Molkerieen – den Rohmilchpreis bestimmt. Durch verschiedene Politikeingriffe wurde der europäische Milchmarkt jedoch bereits sehr früh sowohl von Niveau als auch Schwankungen der Weltmarktpreise abgekoppelt. Um dies zu erreichen, waren vor allem zwei Instrumente notwendig: Importzölle und Exportsubventionen. Importzölle sorgten dafür, dass das hohe Preisniveau in der EU nicht durch billigere Importe unterlaufen wird und sind Grundbedingung zur Abkopplung der Preise vom Weltmarkt. Exportsubventionen bzw. -erstattungen wiederum sind nur für ein Exportland entscheidend und

sorgten dafür, dass der Preis auf dem EU Heimatmarkt dem Exportpreis plus Erstattung entsprach. Auf diesem Weg konnte durch eine variabel ausgestaltete Erstattung stets der in der EU gewünschte Preis erreicht werden. Als weiteres Instrument fand das Interventionsystem Anwendung. Für sich allein konnte mit der Intervention jedoch kein dauerhaft höherer Preis erreicht werden, da dafür die eingelagerten Mengen entsorgt werden müssten. Sinnvollerweise musste die Intervention also mit Exporterstattungen kombiniert werden. Soll dagegen nur eine Absicherung gegen extreme Preisrisiken erfolgen, ist die Intervention ein geeignetes Instrument. Der dabei geltende Interventionspreis ist so niedrig, dass es nicht zu einem dauerhaften Aufbau von Beständen kommt.

■ Welche Rolle spielte die Quote bei der Preisfindung?

Die Quote hatte im Falle der EU gar keine Auswirkung auf die Preisfindung, da sie von Anfang an zu hoch angesetzt wurde. Damit musste noch immer exportiert werden, sodass sich an dem zuvor geschilderten Prinzip nichts änderte. Die wesentliche und auch gewünschte Folge war lediglich, dass die Ausgaben für Exporterstattungen begrenzt wurden. Ferner konnte durch die damit erreichte Reduzierung der Exporte auch der durch die Exporterstattungen verursachte Druck auf die Weltmarktpreise reduziert werden. Damit eine Quote tatsächlich preiswirksam ist, müssen im Wesentlichen drei Bedingungen erfüllt sein:

1. Importe müssen mittels Importzöllen unterbunden werden.
2. Es muss eine wirkliche Mengenbegrenzung stattfinden.
3. Das betreffende Produkt darf nur begrenzt substituierbar sein.

Problematisch im Falle des EU-Milchmarktes war vor allem Bedingung 2. Unter einer wirklichen Mengenbegrenzung wird dabei verstanden, dass zumindest keine Exporte mehr stattfinden. Begrenzt die Quote das Angebot noch darüber hinaus, so geht davon eine tatsächliche Preiswirkung aus.

■ Der Umbruch – weswegen hat sich die Preisfindung auf dem EU-Milchmarkt geändert?

Die vorausgehenden Überlegungen zeigen, dass in der EU – zumindest bis 2007 – von einer politischen Preisbildung auf dem Milchmarkt gesprochen werden kann. Prinzipiell bildete sich der Preis für Milcherzeugnisse in der EU durch den Weltmarktpreis plus flexibler Exporterstattung, sodass ein politischer Zielpreis erreicht wurde. Dieser lag geringfügig über dem Interventionspreis, sodass tatsächlich Exporte stattfanden und diese möglichst nicht dauerhaft in Interventionslagern verschwanden. Was hat nun aber diese Situation geändert? Im Wesentlichen eine Veränderung der Rahmenbedingungen. So wurden durch die Luxemburger Beschlüsse im Jahr 2003 die Interventionspreise sowohl für Magermilchpulver (– 15 Prozent) als auch für Butter (– 25 Prozent) gesenkt. Dies allein hätte nicht viel geändert, jedoch wurden in gleichem Maße auch die Exporterstattungen gekürzt. Daraus resultierten bei fast allen Milcherzeugnissen nominale oder zumindest reale Preisrückgänge, die sich positiv auf die Nachfrage auswirkten. Dazu kam eine steigende Nachfrage aus den neuen Mitgliedsländern der EU. Dies führte dazu, dass die EU-Exporte wichtiger Milcherzeugnisse von 2004 bis zur Preishausschuss 2007 stark zurück

*) Lehrstuhl für landwirtschaftliche Marktlehre des Departments für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung, Georg-August-Universität Göttingen



Wie werden Molkereien zu Energiesparern?

Mit intelligenten Tools und Produkten unterstützen wir eine energieeffizientere Produktion.

Wie Sie gerade in energieintensiven Prozessen richtig Kosten sparen können: zum Beispiel mit unserem auf SIMATIC basierten Power Management System, das Optimierungspotenziale sichtbar macht. Durch ein Energiedatenmanagement mit B.Data, das zusätzliche Analyse- und Prognosetools bietet. Oder mit energieeffizienter Antriebstechnik, die sich schnell amortisiert. Unser Portfolio hält viele Möglichkeiten bereit.

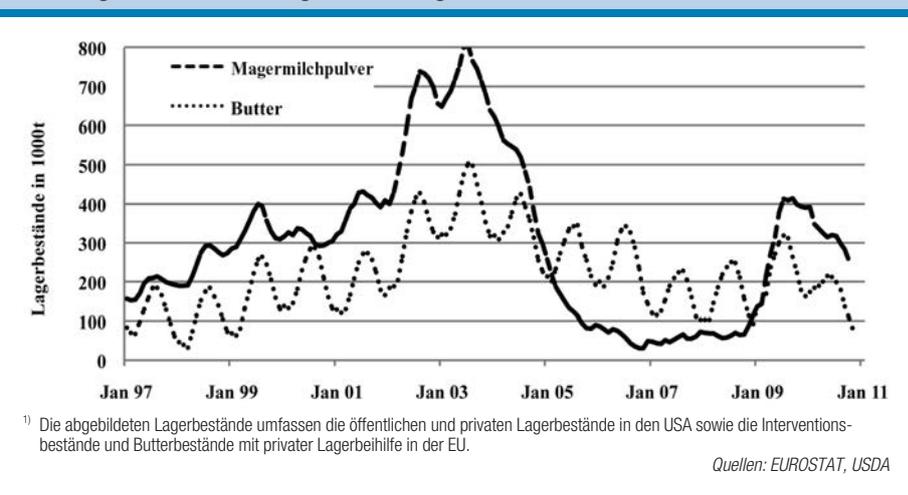
www.siemens.com/dairy

Answers for industry.

SIEMENS

gingen und zwar um 69 Prozent bei Magermilchpulver, 35 Prozent bei Butter und 29 Prozent bei Vollmilchpulver. Hierbei gilt es zu bedenken, dass die EU zusammen mit Neuseeland der weltweit größte Exporteur von Milcherezeugnissen ist und ein Rückgang der EU-Exporte somit nicht ohne Folgen bleibt. Diese stellten sich schließlich auch ein, und zwar im Jahr 2007, als noch kurzzeitige Exportausfälle in Australien, Argentinien, Neuseeland und den USA dazu kamen. Da mittlerweile weltweit historisch niedrige Lagerbestände zu verzeichnen waren, konnten die niedrigen Exporte auch nicht mehr über einen Bestandsabbau kompensiert bzw. erhöht werden (Abbildung 1). Es kam zur Milchpreishausse von 2007. Dass die EU tatsächlich einen großen Einfluss auf deren Zustandekommen hatte, ist auch daran zu erkennen, dass die Exportpreise der EU zuerst anstiegen und in der Spitze höher waren als die Ozeaniens. Dies bestätigt, dass vor allem das Angebot der EU knapp war und internationale Nachfrager erst in der Folge auf andere Anbieter wie z. B. Neuseeland auswichen. Ein im Vergleich zum Trend hoher Anstieg der Nachfrage, wie er beispielsweise für China vermutet wurde, fand weltweit hingegen nicht statt. Allerdings kann vermutet werden, dass psychologische Faktoren den Preisanstieg verstärkten. Entscheidend ist, dass in Zusammenhang mit der Preishausse die über die Exporterstattungen abgesicherten (und nach den Luxemburger Beschlüssen niedrigeren) Preise überschritten wurden und die Exporterstattungen somit ausgesetzt werden konnten. Als Folge konnten die Preisentwicklungen auf dem Weltmarkt eins zu eins auf die europäischen Preise für Milcherezeugnisse durchschlagen. Das galt auch für den Einbruch der Preise ab Ende 2007 (Abbildung 2).

Abbildung 1: Öffentliche und gemeldete Lagerbestände¹⁾ der EU und USA

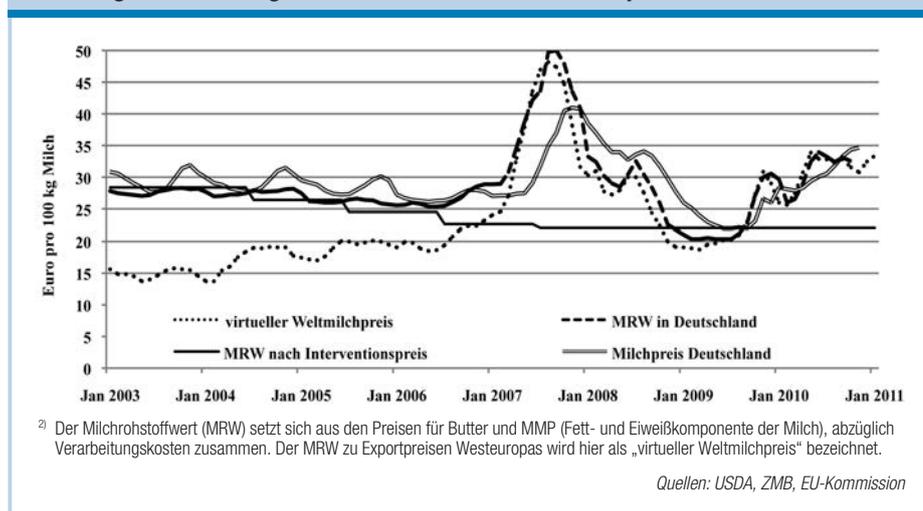


Dieser war eine unmittelbare Folge der Angebots- und Nachfragerreaktionen auf die Preishausse und wurde im Jahr 2008 lediglich durch einen Produktionsrückgang in Neuseeland (bzw. dessen Prognose) verzögert. Ein direkter Einfluss der Wirtschafts- und Finanzkrise auf den Preisabsturz ist hingegen unwahrscheinlich, da die Preise bereits im August 2008 nachgaben und damit einem durch die Krise verursachten negativen Einkommenseffekt vorausgingen. Das schließt jedoch einen späteren Einfluss der Wirtschafts- und Finanzkrise nicht aus. Während der Preissohle des Jahres 2009 kam es dann zu einer Wiederaufnahme der Exporterstattungen und damit einer erneuten Abkopplung von den Weltmarktpreisen. Dies konnte jedoch in einem geringeren Umfang geschehen. Die massiven staatlichen Interventionskäufen der EU und USA im Jahr 2009 und die daraus folgenden Exportrückgänge stabilisierten die Weltmarktpreise auf einem Niveau, das nur knapp unter dem durch die Erstattung abgesicherten lag. Bereits bei den Ende 2009 steigenden Preisen konnten die Exporterstattungen jedoch erneut ausgesetzt werden.

Wie erfolgt die Preisfindung nach dem Umbruch?

Dadurch, dass die Exporterstattungen seit Ende 2009 ausgesetzt sind, sind die europäischen Preise für Milcherezeugnisse unmittelbar an die Weltmarktpreise gekoppelt und nicht mehr politisch bestimmt. Dies zeigt sich in Abbildung 2 daran, dass der Milchrohstoffwert nach deutschen Preisen seit 2007 annähernd auf der gleichen Höhe lag wie der Milchrohstoffwert nach Weltmarktpreisen (= virtueller Weltmilchpreis). Die Preissignale des Weltmarktes finden sich somit ebenfalls mit einer ein- bis dreimonatigen Verzögerung in den europäischen und auch deutschen Milchpreisen wieder (Abbildung 2). Diese Situation wird sich voraussichtlich auch nicht mehr grundsätzlich ändern, da man sich von politischer Seite im Rahmen der WTO-Gespräche geeinigt hat, Exporterstattungen nur noch bis 2013 einzusetzen. Mehr noch, seitdem auch die USA auf Exporterstattungen verzichten und ihre Position als Nettoexportland ausbauen, sind nun die heimischen Preise aller für den Weltmarkt bedeutenden Milchexportländer direkt an die Weltmarktpreise gekoppelt. Das heißt, die europäischen Milcherezeuger bekommen tendenziell die gleichen Milchpreise wie ihre neuseeländischen, australischen und amerikanischen Kollegen und konkurrieren somit nach jahrzehntelanger Marktabschottung erstmals direkt mit diesen. Dieser Zusammenhang wird auch von der Existenz der europäischen Milchquote nicht berührt. Allerdings wurde bereits gesagt, dass

Abbildung 2: Entwicklung von Milchrohstoffwert²⁾ und Milchpreis



die Quote eine Preiswirkung auf dem Weltmarkt hat, da sie – sofern sie tatsächlich begrenzend wirkt – die Exporte der EU reduziert. Dadurch, dass nach dem Aussetzen der Exporterstattungen die Preise in der EU den Weltmarktpreisen entsprechen, hat die Quote auch einen Einfluss auf die europäische Preisfindung.

Es ist jedoch unklar, wie groß dieser Einfluss ist. Ferner ist anzunehmen, dass eine Preiswirkung nur zeitweilig stattfindet, da die verbleibenden Anbieter geringere EU-Exporte langfristig kompensieren werden.

■ Wer sind unsere Konkurrenten auf dem Weltmarkt?

Dadurch, dass sich seit dem Aussetzen der Exporterstattungen annähernd gemeinsame Inlandspreise für alle wichtigen Exportländer ergeben, ist es mehr denn je wichtig, die Konkurrenzländer auf den Weltmärkten zu kennen. Das wichtigste Land, mit dem die europäischen Milcherzeuger konkurrieren, ist Neuseeland mit einem Weltmarktanteil in Milchäquivalent, der

ähnlich dem der EU 33 Prozent (2007) beträgt. Neuseeland weist als Konkurrent gleich zwei Besonderheiten auf: zum einen werden 95 Prozent der produzierten Milch von einer Molkerei, der Fonterra Cooperative Group Ltd., verarbeitet und zum anderen werden wiederum 95 Prozent der Milchmenge in Form verarbeiteter Produkte exportiert.

Auf dem Weltmarkt ist das Land (bzw. Fonterra) gut aufgestellt. So können hochwertige Produkte über ein gut ausgebautes Distributionsnetzwerk und etablierte Geschäftsbeziehungen vermarktet werden. Zudem weist die inländische Milchproduktion eine durchschnittliche Steigerungsrate von 2,6 Prozent im Zeitraum 2000 bis 2009 auf. Dadurch, dass der größte Teil der Milch exportiert wird, findet diese sich auch bei den Exporten in ähnlicher Form wieder. Zwar kann die Milchviehhaltung insbesondere durch die Umnutzung von Flächen auf der Südhalbinsel auch weiterhin ausgedehnt werden, unbegrenzt ist dies jedoch nicht möglich. Das zeigt auch ein Vergleich der Größenordnungen. So machte die neuseeländische Milchproduktion mit 16,6 Mrd. kg in 2009 nur einen Bruchteil der US- oder EU-Milch-

erzeugung aus. Ferner kann erwartet werden, dass Fonterra als Unternehmen mit Marktmacht auf den Weltmärkten tendenziell zu höheren und weniger volatilen Preisen beiträgt. Das bestätigte auch eine Studie an der Universität Göttingen, die zeigte, dass Fonterra teilweise Preisschwankungen aufgrund von Wechselkursänderungen glättet und insbesondere in Ländern mit wenig europäischer und amerikanischer Konkurrenz höhere Preise durchsetzen kann.

Als in der Vergangenheit zweitwichtigster Konkurrent ist Australien zu nennen, das 2007 einen Weltmarktanteil in Milchäquivalent von elf Prozent hatte. Wie auch Neuseeland verfügt das Land über qualitativ hochwertige Produkte sowie ein gut ausgebautes Distributionsnetzwerk und etablierte Geschäftsbeziehungen. Allerdings ist seit 2002 ein sinkender Trend von Kuhzahlen, Milchproduktion und Exporten zu verzeichnen. So liegt beispielsweise die Milchproduktion mittlerweile 20 Prozent unter dem Höchststand von 2002. Deren sinkender Trend ist von verschiedenen Seiten immer wieder auf die sich häufenden Dürrebedingungen im Land zurückgeführt worden. Allerdings ist

*Beste Bio-Qualität an
reinen Milchprodukten*

Als professioneller Partner der Milchindustrie wissen wir genau, wie wir unsere Kunden mit maßgeschneiderten Lösungen unterstützen können. Dies gilt auch bei Bio-Produkten. Mit Bio-Fruktzubereitungen aus Rohwaren der weltweit besten Anbaugelände bieten wir individuelle Lösungen, frische Impulse und innovative Produktkonzepte für Ihren Erfolg im zukunftssträchtigen Bio-Markt.

Erfolgsrezepte von Zentis – dem innovativen Partner der Milchindustrie.



VIEL FRUCHT. FEEL GOOD.

auch anzumerken, dass in Australien im Jahr 2000 eine fast vollständige Deregulierung des Milchmarktes stattfand, die die relative Vorzüglichkeit der Milchproduktion beeinträchtigt haben könnte.

Unabhängig von den Gründen sinkt die Bedeutung Australiens auf den Weltmärkten und die Exporte werden zunehmend von denen der USA übertroffen. Auch ist eine Trendwende dieser Entwicklung momentan noch nicht abzusehen. Die USA kamen im Jahr 2007 auf einen Weltmarktanteil in Milchäquivalent von acht Prozent, konnten ihre Exporte seitdem jedoch deutlich erhöhen, sodass sie mit Australien um den Platz des drittgrößten Milchexportlandes ringen. Daneben sind die USA aber auch ein großes Importland für Milcherzeugnisse. Traditionell resultierte dies in einem Nettoexporteur-Status nach Milchäquivalent und einen Nettoimporteur-Status nach Handelsvolumen. Importiert wurden dabei vor allem Käse und Kasein, wohingegen die Exporte primär aus Molke, Laktose und Magermilchpulver bestanden. Aufgrund einer steigenden Milchproduktion konnte das Land in den vergangenen Jahren jedoch die Importe an Milcherzeugnissen zurückfahren und die Exporte zum Teil gewaltig steigern, sodass die USA in zunehmendem Maße Nettoexportland sind.

Zu einem starken Konkurrenten macht die USA vor allem die Kombination aus steigender Milchproduktion und großem Inlandsmarkt. So wurden im Jahr 2007 – ähnlich wie in der EU – lediglich sieben Prozent der Milchproduktion exportiert. Das heißt, wenn die Milchproduktion um ein Prozent steigt und die inländische Nachfrage unverändert bleibt, erhöhen sich die Exporte um ca. 14 Prozent.

Unter günstigen Bedingungen können die USA somit sehr schnell große Weltmarktanteile erreichen wie es in den vergangenen Jahren beispielsweise bei Magermilchpulver zu beobachten war. Das größte Hindernis ist dabei momentan noch, dass die amerikanischen Exporteure über ein schlecht ausgebildetes Distributionsnetzwerk und wenig etablierte Geschäftsbeziehungen auf den internationalen Märkten verfügen.

Aus diesem Grunde wird ein Großteil der Magermilchpulverexporte durch eine Vertriebskooperation von Dairy America mit Fonterra abgewickelt. Aufgrund einer zunehmenden Präsenz der USA auf den Weltmärkten und neuen Initiativen wie z. B. dem „Export Assistance Program“ des privatwirtschaftlich organisierten „Cooperatives Working Together“ (CWT) wird diese Schwäche jedoch nur vorübergehend sein.

Als weitere aber bedeutend kleinere Konkurrenten auf den Weltmilchmärkten sind vor

allem Argentinien, Ukraine, Brasilien und Uruguay zu nennen. Diese Länder verfügen jedoch nicht über die qualitativ hochwertigen Produkte der zuvor genannten Länder mit einer entsprechenden Sicherheit und Rückverfolgbarkeit und auch nur über schlecht entwickelte Distributionsnetzwerke und wenig Geschäftsbeziehungen.

■ Wer oder was bestimmt nun aber die zukünftigen Milchpreise?

Bei den zukünftigen Milchpreisen ist generell zwischen einer lang- sowie einer mittel- und kurzfristigen Sicht zu unterscheiden. Langfristig bestimmen die Kosten des Grenzanbieters den Preis oder mit anderen Worten, es wird sich ein Preis einstellen, zu dem der Grenzanbieter langfristig gerade noch produzieren kann. Grenzanbieter ist dabei der Betrieb, der am kostengünstigsten produziert, dessen Angebot am Markt aber gerade noch gebraucht wird. Die Erkenntnis, dass der Grenzanbieter den Preis bestimmt, hat drei wichtige Folgen:

- **Erste Folge:** Wenn die Produktionskosten den Preis bestimmen, bedeutet das, dass steigende Futterkosten, wie sie in den letzten Jahren zu beobachten waren, langfristig auch zu einem steigenden Milchpreis führen müssen. Das ist im Übrigen auch ein wesentlicher Grund, warum aus wissenschaftlicher Sicht zukünftig mit weltweit höheren Milchpreisen als noch in den Jahren vor 2007 zu rechnen ist.
- **Zweite Folge:** Wenn der Grenzanbieter den Preis bestimmt, folgt daraus, dass sich in Europa keine neuseeländischen Kosten entsprechenden Milchpreise einstellen können. Es ist eher davon auszugehen, dass ein EU-Milchviehbetrieb Grenzanbieter ist und sich die zukünftigen Milchpreise nach europäischen Kostenverhältnissen bemessen.
- **Dritte Folge:** Oftmals wird eine weltweit höhere Nachfrage als Grund für zukünftig höhere Milchpreise genannt. Dies ist langfristig jedoch nur möglich, wenn die höhere Nachfrage (und damit benötigte Mehrproduktion von Milch) dazu führt, dass die Produktionskosten von Milch steigen.

Für eine Abschätzung der langfristig zu erwartenden Preise für Milch und Milcherzeugnisse können die Prognosen des „Food and Policy Research Institute“ (FAPRI) oder der „Organisation for Economic Co-operation and Development“ (OECD) herangezogen werden. Diese beruhen auf Gleichgewichten und sind somit als Langfristprognosen zu sehen. Die aktuelle Prognose des FAPRI weist beispielsweise Prei-

se aus, die einem Milchrohstoffwert von 35 \$ pro 100 kg (\approx 26 Euro pro 100 kg) im Durchschnitt der Jahre 2011 bis 2015 entsprechen. Leider haben sich die Preisprognosen beider Institutionen in der Vergangenheit aus verschiedenen Gründen als nicht sehr zuverlässig erwiesen – weder kurz- noch langfristig. Dies bestätigt auch eine Studie der Universität Göttingen, die zeigt, dass die FAPRI- und OECD-Prognosen nicht wesentlich besser als eine naive Prognose abschneiden, bei der schlicht der aktuelle Preis in die Zukunft fortgeschrieben wird.

Kurz- und mittelfristig kommen zu den Produktionskosten noch systematische und zufällige Einflussfaktoren auf den Milchpreis hinzu. Unter systematischen Faktoren sind beispielsweise zyklische Preisbewegungen zu verstehen, zu denen auch der Schweinezyklus oder allgemein das „Cobweb-Theorem“ gehört. Auch die Preisentwicklungen der vergangenen drei bis vier Jahre ähneln dem dahinterliegenden Prinzip. Dazu kommen noch eine Reihe zufälliger Einflussfaktoren wie Angebots- und Nachfrageschocks, ausgelöst durch Wetterereignisse, Preisschwankungen bei Inputs und Substituten sowie Krisen, z. B. in Form der Wirtschafts- und Finanzkrise. Zur vollen Wirkung kommen kurz- und mittelfristige Einflussfaktoren vor allem bei niedrigen Lagerbeständen.

Sollen Prognosen für kurz- und mittelfristige Preisentwicklungen getroffen werden, so stehen dafür von wissenschaftlicher Seite statistische bzw. ökonometrische Instrumente in Form von Zeitreihenmodellen zur Verfügung. Deren Prognosegüte schneidet zumindest gegenüber der naiven Prognose bereits deutlich besser ab. Ein berühmtes Modell dieser Gruppe ist das ARIMA-Modell, mit welchem es möglich ist, alle wie auch immer gearteten systematischen Bewegungen in einem Preisverlauf aufzudecken und zur Prognose des weiteren Verlaufs zu nutzen. Darüber hinaus können auch Preisverläufe von anderen Produkten genutzt werden, um den Preisverlauf von Milcherzeugnissen zu erklären und zu prognostizieren. Hierbei ist jedoch Vorsicht angebracht, da die Gefahr von Scheinzusammenhängen besteht. So können mit einfachen Modellen auch Abhängigkeiten der Preise für Milcherzeugnisse vom Ölpreis konstruiert werden. Wird dies mit fortgeschrittenen Modellen überprüft, erweist sich dieser Zusammenhang jedoch als gegenstandslos – zumal bereits die theoretischen Hintergründe für einen solchen Zusammenhang dürftig sind. Selbst wenn man jedoch wüsste, dass die Preise von Milcherzeugnissen von bestimmten anderen Preisen abhängig wären, ist das für eine Prognose nur bedingt nützlich, da auch die erklärenden Preise für die

Zukunft nicht bekannt sind. Zu betonen ist an dieser Stelle, dass Einflüsse auf den Milchpreis, die tatsächlich rein zufällig auftreten, nicht zu prognostizieren sind; andernfalls wären sie nicht zufällig.

Vor dem Hintergrund der kurz- und mittelfristigen Preisschwankungen der letzten Jahre wird häufig die Sorge einer zunehmenden Preisvolatilität bei Milcherzeugnissen geäußert. Für die europäischen Preise ist das auf jeden Fall zu bejahen, da diese in der Vergangenheit politisch bestimmt wurden und somit kaum schwanken. Unklar ist jedoch, ob dies auch für die Weltmarktpreise gilt. Zufällige Ereignisse, die diese beeinflussten, gab es schon immer. Weiterhin wurde bereits ausgeführt, dass die Inlandsmärkte und -preise der für den Weltmarkt wichtigsten Exportländer zunehmend aneinander gekoppelt sind. Dies ist durch den Verzicht auf Exporterstattungen in der EU und den USA sowie den Ausbau der amerikanischen Position als Nettoexporteur bedingt und sollte tendenziell zu einer Reduzierung der Volatilität führen.

Andererseits könnten die im Vergleich mit den vergangenen Jahrzehnten niedrigen Lagerbestände sowie die starken Preisschwankungen bei anderen Agrarprodukten die Volatilität erhöhen. Das gilt ebenfalls für starke Wechselkursschwankungen wie sie in den letzten Jahren zu beobachten waren. Ob also auch die Volatilität der Weltmarktpreise steigt ist nicht eindeutig zu beantworten. Es ist jedoch anzumerken, dass zumindest langfristig mit einer höheren Volatilität auch die durchschnittlichen Preise steigen, da Kosten zur Risikoabsicherung anfallen und risikoscheuende Anbieter eher auf andere Produkte umstellen.

■ Welche Einflussmöglichkeiten haben Erzeuger und Molkereien?

Erzeuger und Molkereien müssen ihre grundsätzliche Strategie der veränderten Lage anpassen. Unterschieden werden kann allgemein zwischen Kostenführerschafts- und Differenzierungsstrategien (bzw. einer Kombination beider). Bei einer Kostenführerschaftsstrategie werden vor allem Standardprodukte in hohen Mengen und zu möglichst geringen Kosten produziert. Problematisch dabei ist, dass die Preissignale von den Weltmärkten besonders stark auf Standardprodukte durchschlagen. Das heißt, der Konkurrenz- und Preisdruck ist höher und es kommt zu stärkeren Preisschwankungen. Auch der Aufbau von Marktmacht ist im Zusammenhang mit Standardprodukten äußerst schwierig. So reicht es bei internationalen Märkten nicht mehr aus, nur in Deutsch-

land einen hohen Marktanteil zu haben. Selbst Fonterra mit international hohen Marktanteilen kann nur bedingt und unter bestimmten Umständen Marktmacht ausüben. Bessere Voraussetzungen zur Ausübung von Marktmacht liegen vor, wenn das jeweilige Unternehmen zusätzlich zu den Marktanteilen über knappe und begehrte Ressourcen wie beispielsweise logistischen Vorteilen verfügt. Die Kostenführerschaftsstrategie ist für die meisten Milcherzeuger die einzig mögliche, nimmt aber auch für die Molkereien einen hohen Stellenwert ein. Da jedoch der Grenzanbieter und nicht der Kostenführer den Preis bestimmt, ist es für eine Kostenführerschaftsstrategie nicht notwendig, tatsächlich der Anbieter mit den niedrigsten Kosten zu sein. Aufgrund höherer Preisschwankungen ist allerdings in Zusammenhang mit einer Kostenführerschaftsstrategie vor allem der Auf- und Ausbau eines betrieblichen Liquiditäts- und Risikomanagements von besonderer Bedeutung.

Etwas anders stellt sich die Situation bei einer Differenzierungsstrategie dar. Im Rahmen einer solchen versucht sich der Anbieter dem Marktdruck zu entziehen, indem er das eigene Produkt von den Konkurrenzprodukten abgrenzt. Dies kann über starke Marken, Nischen, Besonderheiten der Produktion und bei Milcherzeugern vor allem über Selbstvermarktung und Biomilchproduktion geschehen. Entscheidend ist dabei, dass das Merkmal der Abgrenzung bzw. Differenzierung nicht beliebig vermehrbar sein darf. Damit hat der Anbieter in Bezug auf das eigene Produkt Marktmacht und kann sich Preisspielräume eröffnen. Es kann ein gegenüber Standardprodukten höherer Preis durchgesetzt werden, der ein Stück weit von den Schwankungen der Weltmarktpreise abgekoppelt ist. Problematisch an der Differenzierungsstrategie ist jedoch, dass zu ihrem Aufbau langwierige Anstrengungen nötig sind und sie auch nicht für alle Anbieter im Markt möglich ist.

Unabhängig von der Strategie ist jedoch vor allem eine verstärkte Marktbeobachtung notwendig. Nur wenn Milcherzeuger und Molkereien mit der Marktsituation vertraut sind, können entsprechende Anpassungen z. B. im Liquiditäts- und Risikomanagement geschehen. Auch Anpassungen beim Produktportfolio können für eine Molkerei interessant sein – sofern die dafür notwendige Flexibilität vorhanden ist. So ist vor allem bei (starken) Marktschwankungen zu erwarten, dass die Verwertung der Milch je nach produziertem Milchprodukt schwankt. Durch ein frühzeitiges Reagieren auf diese Verwertungsunterschiede können somit entscheidende Vorteile erzielt werden. □

Westfalia Separator® **directdrive**™

Höchste Verfügbarkeit bei voller Budget-Sicherheit!



Westfalia Separator® **directdrive**™ setzt weltweit den neuen Standard, wenn es um die Klärung, Entkeimung und Entrahmung von Milch und Molke mit höchster Trennschärfe und voller Budget-Sicherheit geht.

Die intelligente Kombination aus Separator mit integriertem Direktantrieb und proaktivem Servicekonzept sichert die Verfügbarkeit mechanischer Trenntechnik auf höchstem Niveau.

- Wirtschaftlicher
- Energieeffizienter
- Einfacher
- Leiser
- Platzsparender
- Leistungsfähiger

Ihr direkter Weg zum 24/7-Service:  www.westfalia-separator.com/de/service



Liquids to Value

GEA Mechanical Equipment

GEA Westfalia Separator Group

Werner-Habig-Straße 1 · 59302 Oelde
Tel. +49 2522 77-0 · Fax +49 2522 77-2089
www.westfalia-separator.com