

In der Literatur und auch in Diskussionen wird häufig auf die Weltmärkte oder auf die Weltmarktpreise verwiesen. Dies lässt den Eindruck entstehen, es gäbe für jedes Produkt einen einheitlichen Weltmarkt, auf dem sich ein eindeutiger Preis herausbildet. Zu diesem Preis könnten dann Importeure und Exporteure verschiedener Länder Ware handeln. Dies ist jedoch nicht der Fall. Insbesondere zwischen den Preisen, zu denen in Ozeanien und der EU exportiert wird, haben sich in den vergangenen Jahren zumindest zeitweilig große Differenzen aufgetan. Den Gründen für diese Differenzen soll im Folgenden nachgegangen werden. Ebenso der Frage, welche Währung entscheidend ist. Auch wenn Milcherzeugnisse häufig in US-Dollar gehandelt werden, folgt daraus nicht zwangsläufig, dass sich der Preis in US-Dollar bildet. Die Frage ist nicht, in welcher Währung gehandelt wird, sondern vielmehr, ob Wechselkursschwankungen zu Schwankungen der Preise in US-Dollar oder in Euro führen.



M. Sc. Markus FAHLBUSCH¹, Göttingen

Die Weltmärkte für Milcherzeugnisse

Wo und in welcher Währung werden die Weltmarktpreise gebildet?

■ Welche Preisinformationen existieren für die Weltmarktpreise?

Die meisten Länder exportieren oder importieren in mehr oder weniger großem Umfang Milcherzeugnisse. Auch wenn alle diese Länder auf dem Weltmarkt tätig sind, ist zu beobachten, dass sie ihre Ware nicht zu völlig identischen Preisen handeln. Als Maß für die internationalen Preise bzw. Weltmarktpreise können

also nicht die Handelspreise eines beliebigen Landes verwendet werden. Vielmehr sollte ein geeignetes Land bzw. Region für die Aussagekraft der ermittelten Preise einen Großteil des internationalen Handels von Milcherzeugnissen abdecken.

Das trifft auf den internationalen Märkten für Milcherzeugnisse eher für Export- als für Importregionen zu. Die größten dieser Exportregionen – auch historisch gesehen – sind die Europäische Union und Ozeanien (Neuseeland & Australien).

Die Exportpreise dieser beiden Regionen sind somit ein geeignetes Maß für die Weltmarktpreise und werden seit 1993 vom „United States Department of Agriculture“ (USDA) in Form

von zweiwöchentlich erscheinenden Reports veröffentlicht.

Eine weitere Möglichkeit für internationale Preisinformationen sind die Ergebnisse der von Fonterra betriebenen Auktionsplattform Global DairyTrade, die jedoch erst seit 2008 vorliegen. Zusätzlich können auch die durchschnittlichen Stückpreise (Unit Values) verschiedener Außenhandelsstatistiken als Preisindikatoren herangezogen werden. Der Vorteil dieser Daten ist, dass sich damit für jede Handelsbeziehung zwischen zwei Ländern ein monatlicher Preis ermitteln lässt. Problematisch an diesem Preis ist jedoch, dass er einen Durchschnittswert unterschiedlicher Spezifikationen, Qualitäten, Gebindegrößen und zwischen Marken- und

¹ Lehrstuhl für Landwirtschaftliche Marktlehre des Departments für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung, Georg-August-Universität Göttingen

Nichtmarkenprodukten darstellt. Ferner gehen in diesen Preis auch ältere Preisinformationen ein und zwar in Form von Preisen, die für langfristige Kontrakte ausgehandelt wurden.

■ In welchem Zusammenhang stehen die Preise der EU und Ozeaniens?

Sowohl Ozeanien als auch die EU decken als Exportregionen einen Großteil des internationalen Handels mit Milcherzeugnissen ab und lagen in den vergangenen Jahren bei einem Weltmarktanteil von circa einem Drittel in Milchäquivalent. Welche Region führend ist, hängt vom betrachteten Jahr und Milcherzeugnis ab.

Grundsätzlich sind somit die Exportpreise beider Regionen als Maß für die Weltmarktpreise geeignet. Solange zwischen den Exportpreisen beider Regionen keine großen Unterschiede existieren, ist die Frage, welche Preise als Weltmarktpreise verwendet werden, nachrangig; nicht jedoch, wenn es Unterschiede gibt. Aber sind solche Unterschiede bei den Exportpreisen beider Regionen überhaupt zu erwarten? Beide Exportregionen stehen in Konkurrenz zueinander. Sind die Preise in einer Exportregion höher, so können die internationalen Nachfrager den Anbieter wechseln und somit eine Angleichung der Preise herbeiführen. Das funktioniert aber nur unter bestimmten Bedingungen; die im betrachteten Fall wichtigsten Bedingungen sind:

- Die Produkte sind (perfekt) austauschbar, d. h. Produktspezifikation und -qualität stimmen in der EU und Ozeanien überein.
- Die Marktakteure lassen sich nicht durch langfristige Geschäftsbeziehungen, persönliche Kontakte oder Ähnliches beeinflussen.
- Es existieren keine (wesentlichen) Unterschiede bei den Transportkosten zwischen der EU und Ozeanien gegenüber den internationalen Nachfragern.

Sind diese Bedingungen im Wesentlichen erfüllt, dürften sich keine gravierenden Preisunterschiede zwischen ozeanischen und europäischen Exportpreisen einstellen, zumal die internationalen Nachfrager durch die USDA-Reports sehr schnell über mögliche Preisunterschiede informiert werden. Tatsächlich zeigt Abbildung 1, dass bei Magermilchpulver (MMP) bis Mitte 2006 auch keine großen Preisunterschiede zu verzeichnen waren. Im Fall von Butter (Abbildung 2) war der EU-Exportpreis im gleichen Zeitraum zwar durchschnittlich neun Prozent höher als der ozeanische Exportpreis, die Produktspezifikationen des USDA für europäische und ozeanische Butter sind allerdings auch nicht völlig identisch.

■ Wo werden die Weltmarktpreise gebildet?

Sowohl bei MMP als auch bei Butter treten ab Mitte 2006 (MMP) bzw. Mitte 2007 (Butter) teils enorme Preisunterschiede auf. So ist der Exportpreis von MMP im September 2006 in der EU 29 Prozent höher als in Ozeanien und der Exportpreis von Butter liegt im Juli 2007 in der EU sogar 62 Prozent höher als in Ozeanien. Zur Erklärung dieser Unterschiede wurde in den Abbildungen 1 und 2 zusätzlich der geglättete Anteil der EU-Exporte an den summierten Exporten der EU und Ozeaniens bei den jeweiligen Produkten abgetragen. Dabei können folgende Beobachtungen gemacht werden:

- Ein geringer Anteil der EU-Exporte an den summierten Exporten beider Regionen geht mit einem höheren Exportpreis in der EU gegenüber Ozeanien einher.
- Kommt es zu einer raschen Abnahme des Anteils der EU-Exporte, steigt der Exportpreis in der EU gegenüber Ozeanien sehr stark.

Das beste Rezept für ein erfolgreiches Getränkejahr!

Nürnberg, Germany

9. – 11.11.2011

Brau Beviale 2011

Raw Materials – Technologies – Logistics – Marketing

PETpoint.

Rohstoffe, Anlagen, Zubehör: Geballte PET-Kompetenz bietet die PETpoint, eine Kooperation der drinktec und der Brau Beviale.

Wir sehen uns in Nürnberg!

Veranstalter

NürnbergMesse GmbH
Messezentrum
90471 Nürnberg
Tel +49 (0) 9 11. 86 06-49 99
Fax +49 (0) 9 11. 86 06-49 98
besucherservice@nuernbergmesse.de
www.nuernbergmesse.de

www.brau-beviale.de

NÜRNBERG MESSE

Abbildung 1: Preisabweichung und Exportanteil auf dem MMP-Markt

Eine mögliche Erklärung für Beobachtung (1) ist, dass die EU mit sinkendem Anteil an den Exporten primär die für sie günstig und für Ozeanien ungünstig gelegenen Länder beliefert und somit einen Transportkostenvorteil erzielt. Beobachtung (2) hingegen spricht für einen hohen Stellenwert langfristiger Geschäftsbeziehungen. Das heißt, wird ein Milchprodukt in der EU knapp, weichen die internationalen Nachfrager nicht sofort auf Neuseeland als Anbieter aus. Vielmehr bleiben sie vorerst bei ihren angestammten Anbietern und treiben somit die Preise in der EU hoch. Zwar gleichen sich die Preise der EU und Ozeaniens auch wieder an, dieser Prozess kann jedoch etwas Zeit in Anspruch nehmen.

Besonders interessant sind in diesem Zusammenhang die Ereignisse im Zusammenhang mit der Preishausse des Jahres 2007. Abbildungen 1 und 2 zeigen, dass die EU 2006 (MMP) bzw. 2007 (Butter) aufgrund rückläufiger Exporte sehr schnell auf ein niedriges Niveau bei den Exportanteilen fiel. Dies führte

zu stark steigenden Exportpreisen gegenüber Ozeanien. Erst dadurch, dass die Preise in Ozeanien zeitverzögert ebenfalls stiegen, gingen die Unterschiede bei den Exportpreisen wieder zurück.

Dass es vor 2006 zwischen der EU und Ozeanien nicht zu Preisunterschieden dieses Ausmaßes kam, kann sicherlich auch auf die europäischen Exporterstattungen zurückgeführt werden. So ist davon auszugehen, dass sich die EU-Kommission bei der Festsetzung der Höhe der Exporterstattungen an den ozeanischen Exportpreisen orientierte, die Exportpreise der EU hingen schließlich selbst unmittelbar von der Höhe der Exporterstattungen ab. Damit könnten die Exporterstattungen (solange sie gewährt wurden) größere Unterschiede zwischen den Exportpreisen der EU und Ozeanien verhindert haben.

Es kann festgehalten werden, dass die Vorstellung eines einheitlichen Weltmarktes nicht unproblematisch ist. Vielmehr werden die Exportpreise der beiden größten Exportregionen

maßgeblich von ihrem eigenen Exportangebot bestimmt, wodurch kurzfristig beachtliche Preisunterschiede zwischen den Regionen entstehen können. Für die Preise der europäischen Exporteure (und damit auch die Preise, die sich in der EU und Deutschland einstellen) ist auf Angebotsseite also an erster Stelle das europäische Exportangebot entscheidend. Erst an zweiter Stelle und mit einer gewissen Verzögerung beeinflusst auch die ozeanische Angebotsituation die europäischen Preise. Das bedeutet auch, dass die Wahl adäquater Maße für die Weltmarktpreise vom Betrachter abhängt: Vom europäischen Standpunkt – also z. B. für europäische Exporteure – sind die EU-Exportpreise die Weltmarktpreise.

■ In welcher Währung werden die Weltmarktpreise gebildet?

Daraus, dass der internationale Handel oftmals in US-Dollar erfolgt, könnte geschlossen werden, dass sich auch die internationalen Preise bzw. Weltmarktpreise in US-Dollar bilden. Wäre dem so, würden Wechselkursänderungen zwischen Euro und US-Dollar primär zu Änderungen bei den Preisen in Euro führen. Für einen europäischen Marktakteur bedeutet dies, dass der Wechselkurs eine weitere Quelle von Preisvolatilität darstellt und der Einsatz von Risikomanagementinstrumenten zu erwägen ist. Von einer Preisbildung in US-Dollar ist aber keineswegs lediglich aufgrund des Handels in US-Dollar auszugehen. Dies soll im Folgenden durch ein kleines Gedankenexperiment verdeutlicht werden:

Es sei angenommen, dass zwei Länder Milch erzeugnisse handeln. Land A exportiert Milch erzeugnisse und verfügt über einen sehr großen Inlandsmarkt, d. h. es produziert und konsumiert große Mengen. Land B hingegen importiert und hat einen sehr kleinen Inlandsmarkt. Auch wenn der Handel in der Währung von Land B erfolgen würde, so ist doch davon auszugehen, dass die Preisbildung in der Währung von Land A erfolgt. Der Grund dafür ist, dass sich in Land A der größere Teil der Produzenten und Konsumenten befindet. Schon kleine Preisänderungen in Land A lösen große Änderungen des Exports aus. Für eine ebenso starke Änderung der Importe von Land B ist hingegen eine deutlich größere Preisänderung notwendig. Damit beide Länder nach einer Wechselkursänderung die gleiche Menge handeln wollen, muss die Wechselkursänderung in der Währung des Landes B also zu einer weit größeren Preisänderung führen als in der Wäh-

Abbildung 2: Preisabweichung und Exportanteil auf dem Buttermarkt

Wir setzen Maßstäbe in der Industrie.

Als weltweit führender Hersteller von Pumpen, Armaturen und Systemen sind wir in vielen Bereichen der Getränke- und Lebensmittelindustrie ein kompetenter und zuverlässiger Ansprechpartner. Seit 2010 bieten wir jetzt ein erweitertes Produktprogramm im Kernprozess „sterile Verfahrenstechnik“ an. Damit entsprechen wir den Wünschen unserer Kunden und garantieren mit gebündeltem Know-how und umfassender Werkstoff-Kompetenz die passende Lösung für alle Kundenbedürfnisse. Alles aus einer Hand! Denn das ist der Maßstab unseres Handelns. www.ksb.com



140 Jahre KSB

Am 18. September feierte der Pumpen- und Armaturenhersteller KSB sein 140-jähriges Bestehen. 1871 begann der Firmengründer Johannes Klein mit der Unterstützung von Friedrich Schanzlin und August Becker sowie zwölf Beschäftigten auf Teilen des heutigen Firmengeländes in Frankenthal mit der Produktion.



Historische Ansicht des KSB-Werkes in Frankenthal um 1880

Heute gehört KSB mit mehr als 15.000 Mitarbeitern, Produktionsstandorten auf allen Kontinenten und einem Umsatz von rund 2 Milliarden € zu den weltweit führenden Herstellern von Kreiselpumpen und Armaturen. Den Anfang innovativer Technikentwicklung bildete der Kesselspeiseapparat von Johannes Klein. Es folgten Armaturen und Pumpen für ein breites Anwendungsspektrum. Zu dem rasanten Firmenwachstum trug auch der Erwerb mehrerer deutscher Firmen gleicher Fachrichtung bei. Daneben begann man bereits in den 50er- und 60er-Jahren auch in Asien, Südamerika und Afrika damit Produktionsstätten aufzubauen. Auf die spätere Globalisierung der Wirtschaft war der Pumpenhersteller daher mit einem weltweiten Netz von Vertriebs- und Fertigungsstätten gut vorbereitet. Seit 1964 gehören die Mehrheitsanteile der 1887 gegründeten Aktiengesellschaft der gemeinnützigen KSB-Stiftung. □

Endress+Hauser weicht neues Gebäude ein

Endress+Hauser investiert weiter in eine erfolgreiche Zukunft: Die niederländische Vertriebsgesellschaft des Messtechnik-Spezialisten hat einen Neubau in Naarden bezogen. Das moderne Bürogebäude kostete knapp 8 Millionen €. Nach nur einem Jahr Bauzeit wurde der Neubau gestern feierlich eingeweiht. „Wir wollten ein zukunftsweisendes Bürogebäude, das für alle Mitarbeitenden optimale Arbeitsbedingungen schafft“, sagt Rob Hommersen, Geschäftsführer des Sales Centers Niederlande. „Dabei legen wir auch in der Architektur großen Wert auf Offenheit, Nachhaltigkeit und Transparenz.“ Das neue Gebäude in der niederländischen Kleinstadt Naarden, 20 Kilometer südöstlich von Amsterdam gelegen, wurde unmittelbar neben dem bisherigen Firmensitz errichtet. Im Bedarfsfall kann das Gebäude problemlos erweitert werden.

Ein kleines Vertriebsbüro in den Niederlanden war 1960 die erste Auslandvertretung des damals noch jungen Unternehmens Endress+Hauser. Heute ist das Sales Center auf mehr als 130 Beschäftigte angewachsen. Endress+Hauser kooperiert in den Niederlanden insbesondere mit internationalen Kunden in Schlüsselbranchen wie Wasser/Abwasser, Nahrungsmittel, Öl und Gas sowie Chemie. Nicht zuletzt dank der Entwicklung des Geschäfts mit Dienstleistungsangeboten und Automatisierungslösungen verzeichnete die Vertriebsgesellschaft in den vergangenen Jahren überdurchschnittliches Wachstum. □

zung des Landes A.

Werden die Überlegungen auf die EU und die internationalen Märkte für Milcherzeugnisse übertragen, so ist es durchaus plausibel, dass zumindest ein Teil der Weltmarktpreisbildung in Euro stattfindet. So nehmen die Ländermärkte der Euroländer und die von Ländern mit einer Währung, die eher der Euro-Entwicklung folgt, einen wesentlichen Teil aller Ländermärkte ein, die mit dem Weltmarkt verbunden sind.

Zu welchem Ergebnis kommt eine eigene Untersuchung?

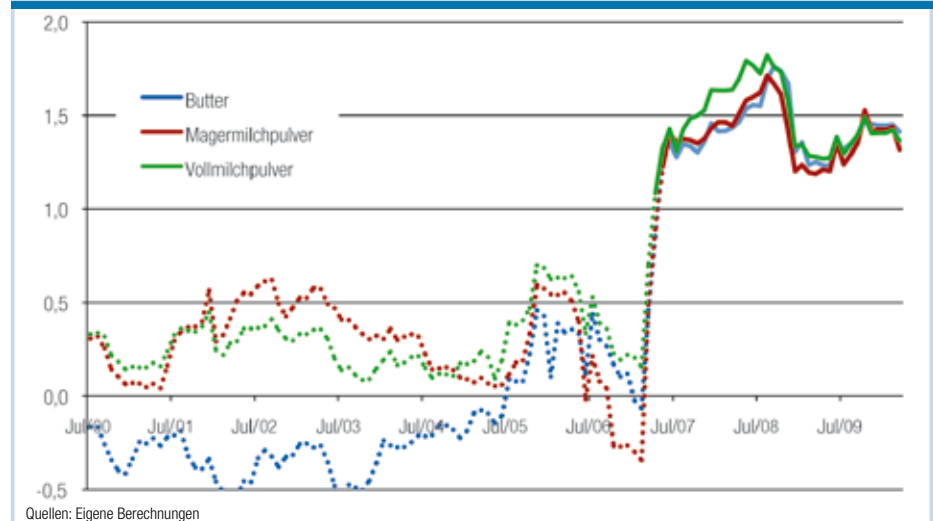
Um zu klären, in welcher Währung die Preisbildung auf den Weltmärkten für Milcherzeugnisse stattfindet, wurde eine ökonometrische Untersuchung durchgeführt. Dabei wurde die Auswirkung einer Änderung des Dollar/Euro-Wechselkurses auf die Änderung der Weltmarktpreise (USDA-Preise Westeuropa) verschiedener Milcherzeugnisse in US-Dollar untersucht. Findet die Preisbildung ausschließlich in US-Dollar statt, so dürfte eine Wechselkursänderung zu keinen Veränderungen der Preise in US-Dollar führen (der Ergebniswert bzw. Koeffizient beträgt null). Findet die Preisbildung jedoch ausschließlich in Euro statt, so müsste eine Wechselkursänderung von einem Prozent zu einer Veränderung der Preise in US-Dollar von ebenfalls einem Prozent führen (der Koeffizient beträgt eins); nur in diesem Fall kommt es zu keiner Veränderung der Preise in Euro. Dabei sind grundsätzlich Koeffizienten in einem Bereich zwischen null und eins zu erwarten. Je näher der Koeffizient an null liegt, umso eher erfolgt eine Preisbildung in US-

Dollar und je näher der Koeffizient an eins liegt, umso eher erfolgt eine Preisbildung in Euro.

Abbildung 3 zeigt die Ergebnisse der Untersuchung. Die Kurven zeigen die Entwicklung der Koeffizienten, die sich jeweils auf Drei-Jahres-Zeiträume beziehen. Das zugewiesene Datum ist dabei jeweils die Mitte des Zeitraums. So weist beispielsweise die Kurve für MMP für Juli 2009 einen Wert von 1,24 aus. Dieser Wert ist der Koeffizient für den Zeitraum Januar 2008 bis Dezember 2010. Er bedeutet, dass eine einprozentige Erhöhung des Wechselkurses im genannten Zeitraum durchschnittlich zu einer 1,24-prozentigen Erhöhung des MMP-Preises in US-Dollar führte. An den Stellen, an denen die Kurven in Abbildung 3 gepunktet sind, kann statistisch nicht nachgewiesen werden, dass die Koeffizienten von null abweichen.

Bei der Betrachtung von Abbildung 3 fällt vor allem eines auf: Bis Mitte 2007 liegen die Koeffizienten nahe an null, wobei statistisch nicht nachgewiesen werden kann, dass sie nicht tatsächlich null sind. Das heißt, die Preise in US-Dollar wurden vor 2007 kaum oder gar nicht von Wechselkursänderungen beeinflusst. Die Preisbildung auf dem Weltmarkt erfolgte also eher in US-Dollar. Seit Mitte 2007 (entspricht dem Durchschnitt von Januar 2006 bis Dezember 2008) hat sich dies jedoch geändert. Die Abbildung zeigt sogar Koeffizienten deutlich über eins. Das heißt, Wechselkursänderungen führen nun zu Änderungen der Preise in US-Dollar und kaum noch zu Änderungen der Preise in Euro. Die Preisbildung auf dem Weltmarkt erfolgt somit seit 2007 primär in Euro. Dass die Koeffizienten sogar über eins liegen und damit außerhalb des erwarteten Bereichs, ist nicht per se problematisch. Statistisch kann

Abbildung 3: Untersuchungsergebnisse: Einfluss einer einprozentigen Wechselkursänderung auf Preise von Milcherzeugnissen in US-Dollar



nicht abgelehnt werden, dass die betreffenden Werte gleich eins sind.

Eine mögliche Erklärung für den beobachteten Bruch Mitte 2007 sind die europäischen Exporterstattungen. So konnten sich die europäischen Exporteure in der Vergangenheit viel stärker an die Preise internationaler Konkurrenten anpassen. Die Differenz zum EU-Preis wurde über die flexiblen Exporterstattungen ausgeglichen. Dies ermöglichte ebenfalls eine stärkere Anpassung der europäischen Euro-Exportpreise bei Wechselkursänderungen, was wiederum eine deutlich geringere Reaktion der Dollar-Preise bedeutete. Im Jahr 2006 bzw. 2007 wurden die Exporterstattungen jedoch ausgesetzt und sind seitdem – mit Ausnahme des Jahres 2009 – nicht mehr genutzt worden. Ein weiterer möglicher Grund für den Bruch 2007 ist, dass die Preishausse des Jahres 2007 und die anschließenden Preisbaissen mit starken Änderungen des europäischen Exportangebotes einhergingen. Die davon ausgehenden Preisimpulse und die Empfindlichkeit der Reaktion könnten zu einer Preisbildung in Euro beigetragen haben.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, dass die Preisbildung auf dem Weltmarkt seit 2007 primär in Euro vorstättgeht. Das bedeutet, dass Wechselkursänderungen primär



die Preise in US-Dollar ändern und nicht die Preise in Euro. Damit enthalten die Euro-Preise kaum eine durch Wechselkursschwankungen bedingte Volatilität. Für europäische Exporteure bedeutet dies, dass sie durch Wechselkursschwankungen kaum ein höheres Preisrisiko tragen. Dazu sollten langfristige Kontrakte je-

doch in Euro abgeschlossen werden bzw. wenn ein Abschluss in US-Dollar erfolgt, dann sollte dieser mit einer Absicherung gegen Wechselkursschwankungen flankiert werden. Dass die Preisbildung vor 2007 in US-Dollar erfolgte, ist vermutlich primär auf die europäischen Exporterstattungen zurückzuführen. □



Mikrobiologie mit Lichtgeschwindigkeit!

Soleris™ - noch nie war Mikrobiologie so schnell, so genau und so einfach. Klassische Mikrobiologie trifft auf moderne Technologie.

- Arbeitszeiteinsparung
- Kostensenkung
- Schnellere Produktfreigabe



Tel Nr.: 0800 182 7721
E-mail: info_de@neogeneurope.com
www.neogeneurope.de

