

2017 ist es noch zu früh für den Weltmarkt

Strategie Noch ist nicht entschieden, wann die europäische Zuckermarktordnung ausläuft. Was würde es für die Nordzucker AG bedeuten, sollte es nicht zu einer Verlängerung kommen? Wie ändern sich Anbaustrukturen und Absatzmärkte, wenn es keine Quoten mehr gibt? Und vor allem: Welche Zukunft hat die Zuckerrübe in Niedersachsen unter Weltmarktbedingungen? Antwort auf diese und weitere Fragen zur Zukunft von Europas zweitgrößtem Zuckerproduzenten gab Vorstandsvorsitzender Hartwig Fuchs der LAND & Forst in einem Redaktionsgespräch.

Noch steht nicht fest, ob die Zuckermarktordnung 2015 oder vielleicht 2017 ausläuft oder sogar noch einmal bis 2020 verlängert wird. Was würde es für die Nordzucker heißen, wenn vor 2020 Schluss ist?

Dann werden wir unsere Bemühungen, das Unternehmen bereit für den Wettbewerb auf den Weltmärkten zu machen, noch intensiver vorantreiben müssen. Wir haben, wie die gesamte europäische Zuckerwirtschaft, nach der Reform von 2006 schon einen sehr harten Anpassungsprozess hinter uns. Aber das reicht noch nicht, wenn wir gegen Anbieter wie Brasilien antreten wollen, die Zucker zu Preisen von 18 US-Cents pro Pfund erzeugen können. Die weitere Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit ist eine enorme Herausforderung. Vor diesem Hintergrund halte ich selbst das Jahr 2017 für das Ende der Marktordnung für extrem problematisch.

Warum? Eigentlich sollte doch schon 2015 Schluss sein.

Solche Termine werden den Realitäten nicht gerecht. Die Zuckerwirtschaft steckt mitten im Strukturwandel, und der braucht nun einmal Zeit. Selbst wenn wir heute bereits wüssten, dass 2017 Schluss ist, wäre es nicht zu schaffen. Schauen Sie sich unsere Fabriken an und vergleichen Sie, was uns unsere europäischen Umwelt- und Sozialstandards im Vergleich zur internationalen Konkurrenz abverlan-

gen, dann werden Sie verstehen, dass man nicht einfach so den Markt öffnen kann. Werfen Sie einen Blick auf die aktuelle Thematik der Lebensmittelsicherheit und den zu Recht bestehenden Anspruch der Kunden, eine jederzeitige Rückverfolgbarkeit der Produktion zu gewährleisten, falls es ein Problem gibt. Bei heimischer Rübenverarbeitung ist dies immer gegeben. Ein weiteres Beispiel: In der Reform 2006 mussten Werke stillgelegt werden. Entsprechend den damals vereinbarten Sozialplänen blieben die Älteren und die Familienväter, die Jüngeren mussten gehen. Das wirkt sich heute immer stärker nachteilig auf die Altersstruktur aus, was sich nicht zuletzt in den Personalkosten niederschlägt. Aber noch einmal ganz deutlich: Nicht die Tatsache, dass wir weltmarktfähig werden müssen, ist das Problem, sondern das Tempo, das gröblich zu gehetzt ist. Wenn es bei dem Termin bliebe, wären harte Entscheidungen nötig.

„Wir müssen alles tun, damit die Zuckerrübe in der Fruchtfolge bleibt.“

Der Lebensmittel- und Süßwarenindustrie geht es aber nicht schnell genug...

Sie hofft natürlich auf möglichst niedrige Einkaufspreise. Es ist aber zu kurz gedacht, sich jetzt so schnell wie möglich am besten nur noch auf dem Weltmarkt eindecken zu

wollen. Aus meiner Sicht verkennen die Zuckerwerker die Risiken, die ein Ausstieg aus der Quotenregelung für die Versorgungssicherheit mit sich bringt. Wenn eine Zuckerfabrik einmal geschlossen worden ist, wird sie garantiert nicht mehr aufgemacht. Was also jetzt wegbricht, ist unwiederbringlich weg. Sich allein auf den Importmarkt zu stützen und die Versorgungssicherheit durch die heimische Industrie aufs Spiel zu setzen, könnte vor allem für mittelständische Unternehmen später fatale Folgen haben. So einfach ist es dann auch nicht, auf dem Weltmarkt mal eben 30, 40 Tonnen Zucker für diese Schokolade oder jene Pralinen einzukaufen.

Wären die niedersächsischen Standorte von den „harten Entscheidungen“ betroffen?

Fällt die Marktordnung weg, wird sich der Rübenanbau wie auch die Zuckerproduktion weiter auf die Gunststandorte innerhalb der EU konzentrie-

haupte. In Finnland ist dies heute schon nur deshalb möglich, weil die Regierung eine zusätzliche nationale Prämie für Zuckerrüben von 350 Euro je Hektar gewährt. Das ist in Niedersachsen völlig anders, hier haben wir günstige Voraussetzungen. Aber auch hier müssen wir in den nächsten Jahren alle Strukturen durchleuchten und so die Wettbewerbsfähigkeit der Rübe sowohl gegenüber den Alternativkulturen – primär Weizen und Raps – als auch gegenüber Zuckerrohr dauerhaft stärken.

Werden nach dem Ende der ZMO mehr oder weniger Rüben auf niedersächsischen Feldern angebaut werden?

Auf diesen Gunststandorten könnten mit Sicherheit mehr Zuckerrüben produziert werden. Klären müssen wir jedoch noch, wie wir größere Mengen verarbeiten. Wir fahren schließlich heute schon Kampagnen, die 120 bis 130 Tage dauern. Und wir müssen alles tun, damit die Zuckerrübe in der Fruchtfolge bleibt. Dies geht nur über höhere Effizienz, die wir mit unserer Ertragsoffensive 20-20-20 anstreben. Wir freuen uns daher sehr, wie gut die Landwirte die damit verbundenen Trainings- und Beratungsangebote annehmen. In der letzten Kampagne gab es erste Einzelflächen, auf denen 20 Tonnen Zucker pro Hektar erzeugt wurden. Es lohnt sich also, nicht nur auf den Züchtungsfortschritt zu setzen, sondern den gesamten Prozess zu optimieren. Erfreulicherweise hat sich auch gezeigt, dass sich der höhere Aufwand für die Rübenanbauer unterm Strich auch wirklich rechnet.

Bedeutet die Konzentration auf Gunststandorte, dass sich der Anbau noch stärker um die Zuckerfabriken sammeln wird?

Das aktuelle Interview



Hartwig Fuchs

Zweifellos, denn die Transportwürdigkeit der Rüben hat ausrechenbare Grenzen. Insofern ist es schwer zu sagen, ob auf den niedersächsischen Feldern insgesamt mehr oder weniger Rüben wachsen werden. Wir gehen aber davon aus, dass es rund um die Fabriken mehr als heute sein werden, wenn der Anbau für die Landwirte wirtschaftlich attraktiv genug bleibt.

Könnte man Engpässen in der Verarbeitung nicht mit dem Aufbau neuer Kapazitäten begegnen?

Wenn die Quote denn tatsächlich 2020 fallen sollte, dann könnte dies möglicherweise eine Option werden. Allerdings stimmen dafür die Rahmenbedingungen im Moment einfach nicht. Natürlich haben wir gerade zwei ausgezeichnete Jahre erlebt. Um solche Impulse nutzen zu können, fehlen uns auf dem Zuckermarkt allerdings wichtige Instrumente. Ein Beispiel: Jeder, der Weizen und Raps verkauft oder kauft, sieht heute an der Matif in Paris, welche Preise im Sommer 2015 gezahlt werden würden. Für uns Rübenverarbeiter vergehen von der ersten Preisfeststellung mit den Landwirten und dem frühestmöglichen Zuckerverkauf aus der aktuellen Ernte 18 Monate, in denen alles Mögliche passieren kann. Das birgt ein zu hohes Risiko.

Sie brauchen für eine bessere Preisvorschau also eine Warenterminbörse für Zucker?

Richtig, dann ließe sich das Risiko mit einem Zucker-Future zumindest für einen Teil der zu erwartenden Menge absichern. Das ist auf dem Getreidemarkt längst üblich. Wenn ich die aktuellen politischen Diskussionen über Börsenspekulanten verfolge, glaube ich jedoch nicht daran, dass es bis 2017

möglich sein wird, ein solches Marktinstrument auch für Zucker einzurichten und im Markt zu etablieren. Das ist schade, weil man ohne diese auf dem Weltmarkt übliche Form der Absicherung auf Dauer nicht konkurrenzfähig ist.

Wird es nach zwei Rekordjahren mit den Rübenpreisen für die Bauern weiter bergauf gehen?

Das würde uns freuen, zeichnet sich aber leider nicht ab. 2011/12 war natürlich ein Superjahr, das von 2012/13 sogar noch übertroffen wurde. Allerdings schwächte es sich im letzten Quartal bereits ab, als die Weltmarktpreise ins Rutschen gerieten und wir auch eine kleinere Nachfrage seitens der Zuckerverwender sehen. Noch haben wir aus der letzten Kampagne gut gefüllte Lager. Dass die Vegetation vielleicht bis zu vier Wochen im Verzug ist und deshalb die Erntemengen 2013 kleiner ausfallen werden, gilt für unser gesamtes Einzugsgebiet. Damit ist klar: Das Unternehmen wird das außergewöhnlich gute Ergebnis des letzten Jahres nicht wiederholen können. Zwangsläufig wirkt sich das auf die Rübenpreise aus. Wir haben bereits den Anbauern signalisiert, extrem vorsichtig mit allem zu sein, was über die bereits kontrahierten Mengen hinausgeht. Freie Überrüben werden mit Raps oder Weizen preislich kaum mithalten können.

Wie stark wurde der Rübenvortrag genutzt?

Nur für rund 26.000 t Zucker wurde hiervon Gebrauch gemacht. Wir hatten mehr erwartet.

Nordzucker und die Böttger-Gruppe, die im Flüssigzucker-Geschäft tätig ist, haben im vorigen Jahr ihre Partnerschaft vertieft. Sind noch mehr solcher Partnerschaften zu erwarten?

Bei einem Ende der Quotenregelung wird es sehr wahrscheinlich zu erheblichen Veränderungen in unseren Absatzmärkten kommen. Dies liegt vor allem daran, dass dann auch der Absatz von Isoglukose nicht mehr durch eine Quote reguliert wird. Wir möchten deshalb vorsorgen, indem wir Zugang zu möglichst vielen potenziellen Kunden erhalten. Spezialisten wie die Böttger-Gruppe, mit der wir ja seit langem gut zusammenarbeiten, passen gut in dieses Konzept. Es ist vorstellbar, dass wir in absehbarer Zeit noch mehr solcher Partnerschaften eingehen, auch in anderen Regionen und mit anderen Ideen. Wir sind ein relativ kapitalkräftiges Unternehmen geworden und haben hierfür den nötigen Spielraum.

Heißt das, die Nordzucker würde auch einen ihrer Wettbewerber übernehmen?

Da wären sicher die Wettbewerbsbehörden davor. Ich gehe zwar davon aus, dass sich die Zahl der Zuckererzeuger in der EU in den kommenden Jahren deutlich verkleinern wird. Aber der Markt für Zucker wird in Europa nicht wachsen, bestenfalls stagnieren. Sinkt der Bedarf oder nehmen Exporte zu, braucht man Partner außerhalb Europas, die bei der Vermarktung unseres Zuckers helfen. Mehrere Partnerschaften sind dabei sicher sinnvoller als ein einziger globaler Partner.

Trotz des wirtschaftlichen Erfolges gibt es in einem Teil der Aktionärgemeinschaft immer wieder Unzufriedenheit. Beklagt wird auch, dass die Holdingstruktur Mitsprachemöglichkeiten einschränkt. Sehen Sie die heutige Konstellation als zukunftsfähig an?

Wie die Eigentümerstruktur aussehen soll, ist ureigene Sa-

che der Eigentümer. Wenn es Bestrebungen geben sollte, hier etwas zu vereinfachen, unterstützen wir als Nordzucker AG diesen Prozess, wo es geht. Grundsätzlich bin ich überzeugt davon, dass die bäuerliche Eigentümerschaft für das, was wir tun, das Beste ist. Die hohe emotionale Bindung an das Unternehmen und an die Rübenproduktion schafft eine hohe Verlässlichkeit, die sehr wichtig für uns ist.

Zum Schluss noch ein weiterer Blick voraus: Wie sehen Sie die „Nordzucker 2020“?

Wir werden ein modernes, europäisches Unternehmen sein, was sich dann übrigens auch im Vorstand und im Aufsichtsrat widerspiegeln wird. Wir werden in der Lage sein, am Weltmarkt teilzuhaben, indem wir zum Beispiel Rohzucker importieren, und in unseren Raffinerien für regionale Märkte verarbeiten. Wir werden außerhalb Europas Rohrzucker produzieren. Die Nordzucker 2020 wird größer sein, insgesamt mehr Zucker produzieren als heute und Weißzucker auf dem Weltmarkt handeln. Sie wird dann nicht mehr einer von 25 oder 26 Produzenten in Europa sein, sondern einer von acht oder neun. Und wir werden auch dann noch Rübenethanol produzieren. Dies alles werden wir hoffentlich ohne politischen Druck systematisch und in Ruhe angehen können, je nach den politischen Entscheidungen über die Zuckermarktordnung.

Interview: Ralf Stephan