

Klares Votum für das Chancenmodell

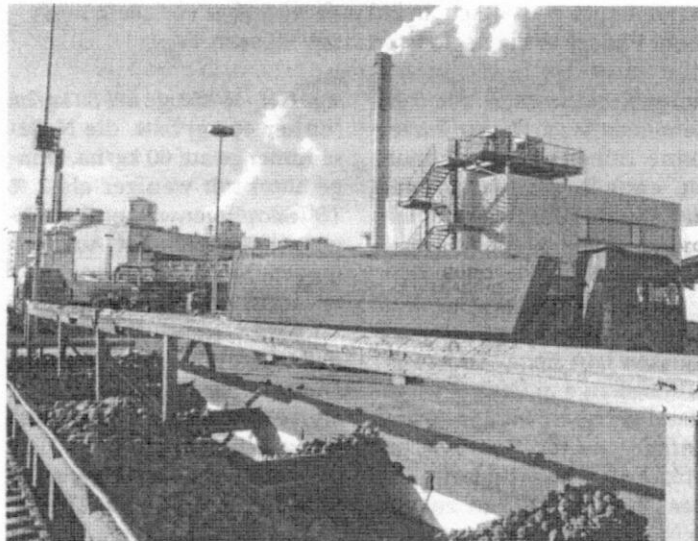
Vertragsrüben Die Rübenanbauer bereiten sich momentan sorgfältig auf die Zeit nach dem Wegfall der Quoten und Mindestpreise im Herbst 2017 vor. Als bisher einziges Unternehmen hat sich Pfeifer & Langen (P&L) aus der Deckung gewagt und den eigenen sowie interessierten Anbauern aus angrenzenden Regionen ein konkretes Vertragsangebot unterbreitet. Wie attraktiv ist das Angebot?

Dieses schnelle Handeln könnte dem Kölner Konzern in die Karten spielen, denn die Nord- und Südzucker haben noch keine Details zu den Vertragskonditionen ab 2017 verkündet. Die Nordzucker wird ihre Anbauer wohl darüber erst Mitte März informieren, wenn die Lieferverträge verschickt werden. Die Rübenanbauer aus dem Schaumburger Land, die aufgrund ihrer Lage die Qual der Wahl zwischen den drei Unternehmen haben, konnten somit schon einmal ihre erste Kalkulation aufstellen.

Ein großes Abwägen gab es dennoch nicht, denn P&L hatte als letzte Frist zur Abgabe des Angebots den 10. Januar ausgegeben. Bis dahin mussten sich die Landwirte aus dem Lippe-Weser-Raum entscheiden, ob und wieviel Zuckerrüben sie ab 2017 weiter anbauen wollen. Dabei mussten sie sich für drei Jahre festlegen, wie sie die Mengen auf die beiden angebotenen Modelle „Sicherheit“ und „Chance“ verteilen, stellte der Geschäftsführer des Verbandes der Rübenanbauer im Lippe-Weser-Raum, Dr. Stefan Brinker, auf einer Informationsveranstaltung am Mittwoch vergangener Woche in Rohdenal bei Hessisch-Oldendorf klar.

Werke auslasten

Der Anspruch sei, auch unter den neuen Rahmenbedingungen die Rentabilität für die Betriebe und P&L zu sichern. „Beide Seiten sollen Geld verdienen“, brachte es Brinker auf den Punkt. Doch wie will das Unternehmen dieses Ziel erreichen? Ein wesentlicher Punkt sei die volle Auslastung der Werke. Hier habe insbesondere Lage Nachholbedarf. P&L



Aufgrund der stark reduzierten Rübenanbauflächen haben alle deutschen Zuckerfabriken eine kürzere Kampagne gefahren.

strebt an, die Verarbeitungsmenge dort von jetzt 600.000 t auf 830.000 t in 2017 und 1,05 Mio. t in 2019 zu steigern. Dazu müsste die bisherige Anbaufläche um 40 % ansteigen. Deutschlandweit strebt der Kölner Konzern an, die Anbauflächen für Zuckerrüben um rund 30.000 ha zu erweitern und die Kampagne von 100 auf 125 Tage auszuweiten.

Die Bauern dehnen den Anbau aber nur aus, wenn die Rübe konkurrenzstark bleibt. Es stellt sich daher die Frage, welche finanziellen Anreize P&L setzen kann. In diesem Zusammenhang stellte Brinker zwei Vertragsmodelle vor, auf die die Rübenmengen verteilt werden können: „Uns ist es wichtig, dass die Rübe dauerhaft in der Fruchtfolge bleibt. Außerdem haben wir bei der Planung der Modelle darauf Wert gelegt, das unterschiedliche Sicherheitsbedürfnis der Bauern zu berücksichtigen“. Eindeutig favorisiert wird von P&L das Chancenmodell. Hier sei der Anbauer voll mit drin in

der Erlösbeteiligung, beim Sicherheitsmodell dagegen muss die Absicherung nach unten durch eine preisliche Obergrenze bezahlt werden.

Eine Umfrage unter den Anbauern hat die Konstruktion der beiden Vertragsmodelle stark geprägt. Herausgekommen ist hierbei, so Brinker, dass die Bauern ab 2017 die Anbaufläche durchaus um 40 % anheben können. Um die Effizienz und die Wettbewerbsfähigkeit der Rübe zu steigern, erwarten die Praktiker vom Unternehmen auch eine intensivere Beratung, insbesondere bei den Themen Pflanzenschutz, Düngung, Saatgut und Betriebswirtschaft. Bei der Angabe zur Vertragslänge wünscht sich die Mehrheit eindeutig längere Laufzeiten von zwei bis drei Jahren.

Beim Chancenmodell orientiert sich der Rübenpreis ausschließlich am Zuckerpreis. P&L geht für 2017 von Zuckererlösen zwischen 450 und 470 €/t aus, also deutlich höheren Konditionen als zurzeit.

Daraus errechnet sich laut Brinker ein Rübenbasispreis von rund 25 €/t bei 16 % Zucker. Einschließlich der Schnittvergiütung von 3 €/t und einem Zuschlag von 3,20 €/t bei Zuckergehalten von 17,8 % ergebe sich daraus ein Rübenpreis von 31,20 €/t.

Jede Veränderung des durchschnittlichen Zuckerverkaufserlöses um 10 €/t bringt seinen Angaben nach eine Änderung des Rübenbasispreises um 0,71 €/t. Das heißt, bei Zuckerpreisen zwischen 490 und 510 €/t steigen die Rübenpreise auf 34,80 €/t und bei Zuckerpreisen von 590 bis 610 €/t auf 42,40 €/t. Andererseits können die Rübenpreise aber auch auf 26,60 €/t fallen, wenn P&L für seinen Zucker nur 390 bis 410 €/t erlässt. Die Unter- und Überschreitungen der unterstellten Zuckererlöse werden beim Chancenmodell zu 50 % auf die Landwirte und zu 50 % auf das Unternehmen verteilt.

Sicherheitsmodell

Beim Sicherheitsmodell orientiert sich der Rübenpreis dagegen voll am Weizenpreis (MATIF-Notierung). Hier wird eine untere Preisgrenze eingezogen. P&L garantiert den Landwirten auch bei niedrigen Verkaufserlösen einen Rübenpreis, der einen Deckungsbeitrag von Weizen absichert. Bei einer MATIF-Notierung Weizen von 170 €/t würde sich bei einem durchschnittlichen Zuckerverkaufserlös von 400 €/t ein Rübenpreis von 25,00 €/t ergeben. Steigende Zuckerverkaufserlöse über 440 €/t führen laut Brinker auch zu höheren Rübenpreisen. Bei 500 €/t beträgt der Rübenpreis 27,20 €/t. Bei Zuckerverkaufserlösen ab 600 €/t wird unabhängig vom Weizenpreis (160 bis 200 €/t) jedoch schon die Obergrenze beim Rübenpreis von 32,80 €/t erreicht.

Zur Bezahlung merkte der Geschäftsführer an, dass ein Anstieg des Zuckergehalts um 1 % mit einer Erhöhung des

Rübenpreis um 7 % belohnt wird. Die Früh- und Spätlieferprämien finanzieren sich aus dem Basispreis. Bei der Berechnung des Rübenpreises muss ferner beachtet werden, dass der Landwirt die Kosten für die Reinigung und das Laden der Rüben trägt. Diese Kosten müssen also wieder vom Rübenpreis abgezogen werden.

Ein Rübenvortrag ist auch ab 2017 grundsätzlich möglich, wobei der Rübenanbauer die Kosten für die Lagerung und Finanzierung tragen wird. Die Rübenschnitzel gehören wie bisher der Landwirtschaft. P&L übernimmt aber die Vermarktung. Die Schnitzelvergütung werde jährlich neu zwischen Unternehmen und Verband ausgehandelt. Stellung bezog Brinker auch zum Punkt Vertragserfüllung. Hierzu merkte er an, dass eine Übererfüllung bis 5 % zum gleichen Preis abgerechnet wird. Eine Untererfüllung werde bis zu 10 % der Vertragsmenge ohne Konsequenzen bleiben. Trete solch ein Fall aber öfter auf, werde es „Gespräche geben“.

Durch die beabsichtigte Verlängerung der Kampagne steigt auch das Frostrisiko für die

Rüben. Dies will man in Lage durch die Bildung eines Frostfonds abfedern. Nur diejenigen, die die Anforderungen, die in der neuen Branchenvereinbarung noch formuliert werden müssen, einhalten, können im Schadensfall auch mit einer Entschädigung rechnen.

Transportkostenmodell

Alle Rübenanbauer werden bei P&L an den Transportkosten beteiligt. Das Unternehmen wird davon einen festen Anteil übernehmen. Die Differenz zu den tatsächlichen Kosten wird der Landwirt tragen. Für zusätzliche Mengen bzw. Neuanbauer werden das Unternehmen und der Anbauer ab 90 km Frachtdistanz zur nächsten P&L-Fabrik die darüber hinausgehenden Kosten teilen.

Das Frachtkostenmodell ist so aufgebaut, dass nahe Entfernungen weite Distanzen stützen. „Dies wird dazu führen, dass beide Seiten ein reges Interesse daran haben werden, die Transportkosten zu reduzieren“, prognostizierte Brinker. In diesem Zusammenhang wird das Thema Rübentausch wieder interessanter. Dazu be-

merkte der Vorsitzende des Verbandes der Rübenanbauer im Lippe-Weser-Raum, Karl-Friedrich Meyer, dass die Verbände an diesem Instrument ein sehr großes Interesse haben. Von Seiten der Nordzucker gebe es dazu im Gegensatz zu P&L zurzeit keine positiven Signale. „Erst wenn alle wissen, wo die Rüben zukünftig wachsen werden, wird die Diskussion darüber beginnen, denn Geld verbrennen will keiner, verschenken aber auch nicht“, kommentierte der Verbandsvorsitzende die Situation.

Neben den alten P&L-Anbauern werden ab 2017 auch Neueinsteiger aus angrenzenden Regionen Rüben nach Lage liefern. Hierzu stellte Brinker klar, dass die bisherigen P&L-Kunden das Vertragsangebot zuerst erhalten haben. Sie hatten bis zum 10. Januar das erste Vorschlagsrecht, ihre bisherige Rübenmenge beizubehalten oder bei Bedarf auch um bis zu 40 % zu erhöhen. Weil diese Mengen nicht ausreichen werden, um das Planziel von 125 Verarbeitungstagen in Lage zu erreichen, habe man sich auch schon nach weiteren interessierten Rübenanbauern umgesehen, berichtete Brinker.

Die Berater von der Landberatung Weserbergland hielten sich auf der Veranstaltung mit einer pauschalen Einschätzung der P&L-Vertragsmodelle zurück. Dies müsse einzelbetrieblich berechnet werden, meinte Henning Schrader von der Landberatung Schaumburg.

„Viele Punkte wie Fruchtfolge oder schärfere Düngeauflagen sprechen für die Rübe, andere eher dagegen“, bemerkte der Experte. Bei der Kalkulation sollten die Anbauer auf jeden Fall nicht die zusätzlichen Kosten für den Transport, die Reinigung und das Laden vergessen. Ein Vergleich habe ergeben, dass das Chancenmodell dem Sicherheitsmodell schon bei Zuckerverkaufserlösen von 430 €/t überlegen sei. Aus diesem Grund mache es Sinn, überwiegend auf das Chancenmodell zu setzen.

Folkart Müller, Landberatung Hameln-Holzminde, wies darauf hin, dass bei der Rübe rund 500 €/ha höhere Kosten als bei Weizen oder Raps anfallen. Daher sei es zwingend notwendig, hohe Erträge (mindestens 750 dt/ha) und Rübenbasispreise von mindestens 28,00 bis 29,00 €/t zu erzielen. Dies sei mit dem Sicherheitsmodell kaum zu erreichen.

Für das Chancenmodell spreche auch, dass man sich unabhängiger mache von schwankenden Weizenpreisen. Die Kalkulation könne, je nach Betrieb, dennoch sehr eng werden, meinte Müller, auch wenn die Rübe über Jahrzehnte eine starke Stellung in der Fruchtfolge gehabt habe.

Werner Raupert

Werke liefern deutlich kürzer

Bilanz Der Nordzucker Konzern hat am 1. Januar 2016 die Rübenkampagne 2015/16 mit durchschnittlichen Zuckererträgen beendet. Die 13 Werke liefen aufgrund starken Flächenreduzierung im Durchschnitt nur 88 Tage – und damit deutlich kürzer als in den Vorjahren.

Insgesamt verarbeitete das Unternehmen konzernweit rund 12,5 Mio. t Rüben (Vorjahr 18,3 Mio. t). „Wir können mit Marktschwankungen flexibel umgehen, weil wir über die entsprechenden Technologien verfügen“, kommentierte Axel Aumüller, Vorstand Produktion, die Situation.

Über alle Länder gesehen liegt der Zuckerertrag

im langjährigen Mittel. Und dennoch gibt es regional sehr große Unterschiede. Die fünf deutschen Werke haben durchschnittlich 97 Tage gearbeitet. Mit rund 13,0 t/ha Zucker (Vorjahr 14,3) liegen sie über den Erwartungen. Das trifft auch auf Dänemark mit 13,1 t/ha Zucker (14,2) zu. Die zwei Werke liefen rund 82 Tage. In Schweden war die Kampagne im Werk Örtofta mit 73 Tagen kurz. Der Zuckerertrag liegt bei 10,8 t/ha (12,2). In Polen sind nur 10,0 t/ha Zucker (11,9) geerntet worden. Die Kampagne hat rund 81 Tage gedauert. In der Slowakei lief das Werk 97 Tage. Die Zuckererträge liegen mit 9,9 t/ha (12,6) deutlich unter dem Vorjahr. NZAG

Stand bei der Nordzucker

Das Vertragsmengenmodell der Nordzucker stellte in Rohdental Dirk Wollenweber, Zuckerrübenanbauerverband Südniedersachsen vor. Er zeigte auf, dass die Nordzucker wahrscheinlich 20 bis 30 % mehr Rüben benötigt, als durch die an die Aktien geknüpften Lieferansprüche abgedeckt werden.

Eine Orientierung gab der Experte auch zum Preis von Nordzucker Holding-Aktien. Forderungen von bis zu 15 €/Akte stünden derzeit Gebote von 10 bis 13 €/Akte gegenüber. Wer sich mit dem Gedanken trage, Aktien zu kaufen, um Lieferansprüche zu erwerben und den Rübenanbau im Betrieb abzusichern, müsse bei durchschnittlich 150 kg Rüben je Aktie etwa 6.000 bis 7.000 €/ha investieren.

Fazit

- Zwei Vertragsmodelle im Angebot
- Chancenmodell hat Priorität
- Verarbeitung in Lage soll ausgebaut werden
- Frostfonds wird eingeführt
- Rübentausch noch kein Thema
- Chance zum Einstieg für neue Anbauer. Ra.

Herzlichen Glückwunsch!

In der Ausgabe 50/2015 haben wir in der LAND & Forst einen Weihnachtsbaum von www.meinetanne.de verlost. Dieser ging an:
Melanie Vovk

In der Ausgabe 52-53/2015 haben wir fünf Traktorenkalender vom Podszun-Verlag verlost. Diese gingen an:
Bernd Schröder aus Mellinghausen
Michael Brandt aus Neuenkirchen
Friedhelm Lohmeyer aus Balge
Andreas Riechelmann aus Rötgesbüttel
Peter Fischer aus Elze

Leserfoto



Foto: Melanie Vovk

Familie Vovk hat beim Weihnachtsbaumgewinnspiel mitgemacht und gewonnen: „Wir haben uns sehr über den Baum gefreut, der rechtzeitig und gut verpackt bei uns ankam.“

Auf diesen Seiten beantworten wir Fragen und geben Ihre Meinungen zu Beiträgen wieder. Leserbriefe sollten sich auf LAND & Forst-Biträge beziehen. Die Redaktion behält sich die Veröffentlichung und sinnwahrende Kürzung vor. Briefe oder E-Mails ohne vollständige Absenderangabe (voller Name und Adresse) bleiben unberücksichtigt. Selbstverständlich bilden Leserbriefe nicht die Meinung der Redaktion ab.

Postanschrift:

Redaktion LAND & Forst,
Postfach 14 40, 30014 Hannover,
E-Mail: landundforst@dvlv.de

Leserbriefe

Mehr Zeit für jedes Tier

Zur Serie „Zukunft der Landwirtschaft“

Die Ringelschwanzprobleme sind trotz vieler Anstrengungen auch von der Politik durch Prämiendahlungen immer noch nicht gelöst. Forschungsergebnisse sind nicht bekannt gegeben.

In der Schweinehaltungsverordnung war 2001 vorgeschrieben, dass jedes

Schwein pro Tag mindestens 20 Sekunden menschliche Zuwendung bekommen soll. Vielleicht sollte diese Zeit um einige Sekunden verlängert und die Art und Weise der Zuwendungen amtlich strenger überwacht werden?

Friedrich Ehlbeck,
per E-Mail

Ist der Grundpreis zu niedrig?

Zu: „Rübenanbauer und die Wertpapierleihe“, 1/16, S. 15

Nach der alten Zuckermarktordnung (ZMO), die bis 2006 galt, bekam der Landwirt 58 % des Zuckerpreises für die Rübe, die restlichen 42 % erhielt die Fabrik. Seit Einführung der neuen ZMO soll der Landwirt nur noch 50 % vom Referenzpreis für seine Rüben bekommen. Der Referenzpreis beträgt 404,40 €/t Zucker.

Der jetzige Grundpreis ist so aufgebaut, dass man aus einer Tonne Rüben mit einem Zuckergehalt von 16 % etwa 130 kg Zucker gewinnt würde. Das bedeutet: $0,130 \text{ t} \times 202,20 \text{ €}$ (50 % vom Referenzpreis) ergibt 26,286 €/t.

Da bei der Quotenausgabe aber deutlich höhere Ausbeuten angenommen werden, um geringere Rübenquoten ausgeben zu müssen, müsste sich meines Erachtens auch der Grundpreis erhöhen. Südzucker gibt die Quote mit 140 kg Zucker aus, Nordzucker mit 139 kg und P&L gar mit 142 kg. Durchschnittlich also mit 140 kg.

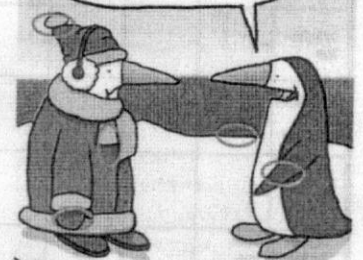
Der Grundpreis für Deutschland müsste sich also so errechnen: $0,140 \text{ t} \times 202,20 \text{ €/t} = 28,308 \text{ €}$. Das heißt, der Grundpreis für eine Tonne Rübe müsste danach eigentlich 2 €/t höher sein, und die deutschen Zuckerunternehmen müssten einheitliche Ausbeutesätze bei der Quotenausgabe einführen. Ich rede hierbei nicht von

Kleinigkeiten. Wenn man diesen Preis für alle deutschen Quotenrüben erhalten würde, wären das immerhin 42 Mio. €. Anders formuliert erhält die Landwirtschaft 42 Mio. € zu wenig vom deutschen Zuckererlös. Hoffentlich habe ich mich verrechnet. Ich freue mich auf Reaktionen.

Jens Rinne,
Elze/Wülfingen

Auflösungen der Rätsel von den Seiten 74/75

WEICHEI!



GUNGA

