

Preiskampf auf dem EU-Binnenmarkt führen wird, der die durchschnittlichen Zuckererlöse auf den Zielpreis von 404 €/t oder sogar niedriger sinken lassen könnte. Nach dem aktuellen Verhandlungsstand bei P&L in Lage würde bei 400 €/t Zuckererlös ein zuckergehaltskorrigierter (18,0 % Pol.) Rübenenerlös mit allen Nebenleistungen und nach Abzug

der Lade- und Transportkostenbeteiligung einer durchschnittlich entfernten Ackerfläche von der Fabrik in Höhe von nur 24,24 €/t ergeben. Im Rheinland und bei Südzucker wären es nach dem aktuellen Vorschlag immerhin 4,14 €/t mehr. Auch hier wurde die durchschnittliche Transportkostenbeteiligung unterstellt. Bei einem Ertrag von gut 700

dt/ha macht das einen Unterschied von 300 €/ha aus. Jeder P&L- und Südzucker-Lieferant muss sich also eine Meinung zum zukünftigen Zuckererlös machen, um seinen Rübenenerlös abschätzen und diesen mit seinem Mindestpreis für einen wettbewerbsfähigen Deckungsbeitrag auf dem Acker vergleichen zu können.

Die Opportunitätskosten sind regional und einzelbetrieblich sehr unterschiedlich. Im Wesentlichen werden sie von der Ertragsrelationen zwischen der Zuckerrübe und den Alternativfrüchte bestimmt. Hier hat die Zuckerrübe einen entscheidenden Vorteil. Der Ertragszuwachs der Zuckerrübe ist enorm. Das gilt für alle Standorte. Eine Ursache ist neben dem züchterischen auch der agronomische Ertragsfortschritt, in der Art, dass der Anbau auf dem Acker zunehmend optimiert wird. Nicht nur Düngung und Pflanzenschutz, sondern auch die Bodenbearbeitung und Aussaat verbessern sich zunehmend in den Betrieben. Ob diese positive Entwicklung auch dazu geeignet ist, den Anbau auszuweiten, wird vom Standort und der optimalen Fruchtfolge abhängen. In den bisher schon rübenanbaustarken Regionen dürfte dieses eher nicht der Fall sein.

### Genau vergleichen

In der Tabelle sind exemplarisch für drei Ertrags- und drei Preisniveaus die Deckungsbeiträge der Zuckerrüben und möglicher Alternativfrüchte in Form der Direkt- und Arbeiterledigungs-freien Leistung standardisiert ermittelt. Auch für die Zuckerrüben erfolgte eine standardisierte Darstellung. Für den Rübenenerlös wurden Annahmen getroffen. Da bei der Südzucker zukünftig die ganze Rübe (ohne Kopfabzug) und bei P&L im Rheinland und Sachsen-Anhalt ein Standardabzug für Köpfe in Höhe von 2,9 % - unabhängig vom Rodeverfahren - bezahlt wird, müssen diese Vorteile auch auf den Preis aufgeschlagen werden. Da in den beiden Unternehmen die Landwirte an den Transport-

kosten beteiligt werden, müssen diese ebenfalls standardisiert und in Abzug gebracht werden. Unterstellt wurden hierfür die oben genannten durchschnittlichen Transportentfernungen zu den Werken.

Unberücksichtigt bleibt in diesem Vergleich, dass zum Erhalt von manchen Erlös-komponenten (z.B. Treue- und Vertragserfüllungsbonus bei Südzucker) der Rübenanbau in der Planung über 100 % Ertrags-erfüllung hinaus ausgedehnt werden müsste. Erst dann kann man sicher sein, dass man in jedem Jahr alle Erlös-komponenten erzielt. In ertragreichen Jahren wird dieses jedoch dazu führen, dass man im Nachhinein eventuell eine vorzügliche Alternativfrucht mit einer umsatzschwachen Übrübe im Anbau eingeschränkt hat.

Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass nur durch das Zusammenspiel von hohen Rüben-erträgen und den derzeitigen geringen Preisen der Alternativfrüchte die Rübe auch bei Rüben-erlösen von knapp unter 30 €/t auf dem Acker wettbewerbsfähig sein kann.

*Joachim Riedel,  
Betriebswirtschaftliches Büro,  
BB Göttingen GmbH*

## Erstes Angebot der Nordzucker

Die Verhandlungen zwischen Nordzucker und dem DNZ über die Liefervertragsbedingungen für 2017 sind noch nicht abgeschlossen. Im Nachgang des Vertragsangebots von P&L für das Werk in Könnern fühlt sich die Nordzucker AG jedoch im Zugzwang im Wettbewerb um den Rohstoff Rübe südlich des Werks in Klein Wanzleben. Das hat sie in dieser Woche veranlasst, sich mit einem unfertig verhandelten Vertragsangebot an alle ihre bisherigen Lieferanten und potenziellen Neulieferanten unweit ihrer Werke zu wenden. Das Angebot gilt für das Anbaujahr 2017 (einjährig) und umfasst zwei Preismodelle. Zum einen wird ein Festpreis in Höhe von 29€/t Rübe genannt, der sich auf einen Zuckergehalt von 17,9 % bezieht. Neben dem Polarisations-Zuschlag sind darin eine Pauschale für die Rübenmarkvergütung und der Ausgleich für Früh- und Spätlieferung enthalten, der durchschnittlich ausgeschüttet wird. Die Transportkosten werden vom Unternehmen vollständig getragen. Damit liegt Nordzucker etwa um die Höhe der Transport- und Reinigungskostenbeteiligung der P&L-Lieferanten für das Werk in Könnern günstiger als das P&L-Angebot.

Alternativ wird auch ein Preismodell angeboten, das den Rübenpreis von den Produkterlösen im Unter-

nehmen ableitet (Zucker- und Futtermittelerlöse). Als Anhaltspunkt werden im Angebot drei Zuckererlöse genannt, welche zu Netto-Rüben-erlösen führen, die denen der in der Abbildung gezeigten Kurve für Südzucker nahekommen. Auch diese Rüben-erlöse beinhalten schon den Polarisations-Zuschlag, den durchschnittlichen Ausgleich für Früh- und Spätlieferung und eine Pauschale für die Rübenmarkvergütung. Beide Preismodelle können auch anteilig gewählt werden.

Bemerkenswert ist, dass sich das Unternehmen mit diesem Angebot auch an alle seine bisherigen Lieferanten wendet, obwohl deren Mandatsträger (DNZ) das Ergebnis nicht endverhandelt haben. Nordzucker schließt zudem die Lieferrechtsanspruchsinhaber von der Lieferung für das Anbaujahr 2017 aus, wenn sich diese nicht bis zum 29. Mai zur Annahme des Angebots erklären. Die ungezeichnete Menge soll dann unter anderem an die Neulieferanten, z.B. südlich von Klein Wanzleben, ausgegeben werden. Diese einseitige Angebotsinitiative wirft viele Fragen auf, nicht nur inhaltlicher Art. Es ist zu wünschen, dass Nordzucker und DNZ die Vertragsverhandlungen bald erfolgreich abschließen und für klare Rahmenbedingungen im norddeutschen Rübenanbau sorgen. *Joachim Riedel*

### Fazit

- Langfristig ist der Zuckerrübenanbau nur bei hohen Zuckerpreisen und hohen Rüben-erträgen wettbewerbsfähig.
- Die ersten Preissignale aus den Unternehmen bestätigen die Einschätzung, dass der Wegfall des garantierten Mindestpreises zu einer Erlösreduktion führen wird.
- Das wird die relative Wettbewerbsfähigkeit der Zuckerrübe negativ beeinflussen.
- An den Anbaustandorten, die weiter weg von den Fabriken liegen, werden die Erlöse durch die Transportkostenbeteiligung reduziert.
- Es gilt, im eigenen Betrieb genau einzuschätzen und scharf zu kalkulieren.