

Ein Waren-Termin-Kontrakt für Zucker innerhalb der EU

Die pan-europäische Warenbörse EURONEXT ist dabei, einen Waren-Termin-Kontrakt für Weißzucker „im freien Verkehr“ innerhalb der EU aufzulegen. Ursprünglich sollte der erste Liefertermin bereits der Oktober 2017 sein, mittlerweile sieht es so aus, als würde es im März 2018 losgehen, wenn sich – hoffentlich – die erste Aufregung über die neue, quotenfreie Zeit im EU-Zuckermarkt gelegt hat.

Henning Koch, August Töpfer Zuckerhandelsgesellschaft mbH & Co. KG, Hamburg

Um diesen Kontrakt hat es in den letzten Jahren viele Gespräche, Anfragen, aber auch Kontroversen gegeben – nachdem es, nach der ersten Vorlage des Kontraktentwurfes 2011, lange sehr ruhig geblieben war –, wobei der größte Zuspruch von der Seite der Rübenanbauer, der Verbraucher und der Politik – in dieser Reihenfolge – zu kommen schien. Von der Zuckerindustrie gibt es erst in neuerer Zeit Bekundungen von Interesse, und sei es nur, um zu erfahren, was da vor sich geht, aber auch schon hier und da eindeutige Zustimmung.

Wir wollen hier die Themen und den aktuellen Stand der Diskussionen zusammenfassen, vorab aber ein Blick auf die wesentlichen Bedingungen dieses Kontraktes; es soll gehandelt werden:

- Weißzucker, Standardqualität („Grundsorte“), im freien Verkehr in der EU
- Lose, geladen ins Silo-Fahrzeug
- ab Zuckerfabrik/Raffinerie/zertifiziertem Lager in der EU
- Liefertermine März, Mai, August, Oktober und Dezember, jeweils plus Folgemonat, bis zu 3 Jahre im Voraus
- Mindestmenge 25 Tonnen +/- 1 Tonne, gleich ein „Lot“
- Preis € per Tonne

Anders als bei sogenannten „Cash-settled“-Märkten ist hier grundsätzlich physische Lieferung vorgesehen, der Verkäufer verpflichtet sich, Ware zu den Bedingungen der Börse bereitzustellen, der Käufer diese Ware abzunehmen und abzufahren. Eine Übernahme im Lager, wie bei anderen Rohstoff- und Agrarrohstoffmärkten durchaus üblich, ist nicht vorgesehen.



Lkw-Beladung, wie sie dem EU-Kontrakt zugrunde liegt.

Thema Nr. 1: Warum braucht man einen Warenterminmarkt?

Die gängige Antwort: um Erlöse bzw. Beschaffungskosten abzusichern, führt oft zu dem Hinweis, dass dies ja bisher auf dem EU-Binnenmarkt ohne Warenterminmarkt möglich und gängige Praxis war, nämlich durch direkte Verträge zwischen Zuckerherstellern und Verbrauchern oder auch Rübenanbauerverbänden und Industrie. Dies setzt aber voraus, dass die jeweiligen Partner sich einig werden nicht nur über die warespezifischen und logistischen Einzelheiten, sondern eben auch über den Preis. Und dies kann in Zeiten schwankender Märkte schwierig werden, zumal Verkäufer üblicherweise zu höheren, Käufer aber

lieber zu niedrigeren Preisen abschließen möchten. Ein Terminmarkt ist hier in der Tat eine Lösung, um verbindliche Verträge mit einem konkreten Partner abzuschließen, aber den Preis, bzw. meist die Preisbasis, unabhängig voneinander und zu dem Zeitpunkt und in der Höhe zu fixieren, die die Parteien jeweils für richtig halten. Hierfür gibt es verschiedene Modelle, die längst nicht so kompliziert sind, wie sie manchmal klingen, und die im Übrigen im internationalen Handel seit Jahrzehnten üblich und den Exportabteilungen der EU-Produzenten bestens geläufig sind.

Ein weiterer Vorteil eines Terminmarktes, der auch von der Politik gern herausgestellt wird, ist der einer zuverlässigen, weil auf konkreten Angeboten und