



Konventionelle Lieferung von gesacktem Zucker. Fotos: Fotolia



Lieferung von losem Rohzucker, wie sie am Londoner und New Yorker Markt vorgesehen ist. Foto: shutterstock

Nachfragen basierender Darstellung der aktuellen Marktlage.

Das von der EU-Kommission betriebene System zur Preisberichterstattung auf dem Zuckermarkt gibt darauf keinen Hinweis, da es auf den im Berichtszeitraum fakturierten, aber nicht gehandelten Preisen basiert.

Weiterhin bietet der Terminmarkt Preistransparenz, die aber so transparent gar nicht ist: die Notierungen zeigen an, zu welchem Preis ein Käufer zu kaufen und ein Verkäufer zu verkaufen bereit ist – aber nicht, wer es ist und auch nicht, wo geliefert werden soll. Erkenntnisse über die Absichten oder Initiativen der jeweiligen direkten Konkurrenten sind hier nicht zu bekommen.

Thema Nr. 2: Warum ein neuer Termin-Kontrakt für den EU-Binnenmarkt?

Es gibt doch die gut eingeführten und liquiden Märkte für Weißzucker in London und Rohzucker in New York? Über diese Märkte wird aber ausschließlich Zucker für den Export auf den Weltmarkt gehandelt, und das führt zur nächsten und tatsächlich fundamental bedeutsamen Frage nach der Abhängigkeit und somit Korrelation zwischen den Zuckerpreisen auf dem Exportmarkt und denen innerhalb der EU (Abbildung). Für viele ist es ausgemacht („obvious“), dass sich die Preise nach dem Wegfall der Quoten annähern müssen.

Dies halten wir dagegen für alles andere als zwingend. Eine logische Verbindung zwischen EU- und Weltmarkt gibt es im Wesentlichen auf zwei Arten: ein hoher Weltmarkt kann, weil Exporte grundsätzlich frei sind, das EU-Preisniveau ansteigen lassen. Dies ist aber – leider, bisher – die Ausnahme. Ein niedriger Weltmarkt wird sich auswirken auf den Preis, der für die Mengen, die über den Binnenbedarf hinaus produziert werden, erzielt werden kann, in Konkurrenz zu anderen Exporteuren. Diese Mengen dürften aber nach den bisherigen Schätzungen einen Anteil von 10 bis max. 20 % des Gesamt-EU-Marktes nicht übersteigen.

In beiden Fällen, muss man folgern, liegt es in den Händen der Industrie, wie sie sich in der einen und der anderen Situation verhalten will, wobei schon klar ist, dass es nicht „die Industrie“, sondern verschiedene miteinander konkurrierende, aber auch nicht übermäßig viele einzelne Unternehmen gibt. Die Frage ist also, ob man gewillt ist, den auch weiter vorhandenen Außenschutz zu nutzen zur Bewahrung von auskömmlichen Verhältnissen, auch für die Rübenanbauer, und zur Abschottung von den Widrigkeiten des Weltmarktes, auf dem niedrige und niedrigste Preise nicht Ausdruck der Wettbewerbsfähigkeit der Verkäufer sind, sondern von deren Verzweiflung.

Thema Nr. 3: Lieferbedingungen des Terminmarktes

Die wesentlichen Einzelheiten haben wir eingangs schon dargestellt; viele der

Interessenten auf der Seite von Verbrauchern, aber auch von Zuckerherstellern haben festgestellt, dass sie zu diesen Bedingungen keine Ware abnehmen oder liefern können bzw. wollen. Das ist keine Überraschung, aber eben auch kein Argument, das gegen die Nutzung dieses Marktes als Instrument zur Preisabsicherung spräche. Physische Lieferung an einem Warenterminmarkt soll zwar nach unserer Auffassung grundsätzlich möglich sein, weil nur so der virtuelle Handel in regelmäßigem Abstand mit der Realität des Marktes „geerdet“ werden kann. Der allergrößte Anteil der gehandelten Mengen an den funktionierenden und liquiden Terminmärkten kommt aber nicht zur Lieferung, sondern wird vor Fälligkeit des Liefertermins zurück „reguliert“ und von der Börse abgerechnet.

Wenn aber über die Bedingungen einer physischen Lieferung nachgedacht wird, muss darauf hingewiesen werden, dass die des EU-Terminmarktes auf jeden Fall sehr viel eher mit den bei uns geltenden Bedingungen kompatibel sind als die des Londoner Weißzuckermarktes für 50kg-Säcke oder gar des New Yorker Marktes

für losen Rohzucker zur Raffination, geladen und gestaut in ein vom Käufer zu stellendes Seeschiff.

Fazit

Neue Terminmärkte haben es bekanntlich schwer. Ob sie ihre Funktion erfüllen können, hängt ganz banal davon ab, ob sie genutzt werden, also sozusagen eine kritische Masse erreichen können, die sie auch für andere Beteiligte wie finanzielle Anleger (vulgo: die Spekulation) attraktiv machen. Die Initiative eines Terminmarktes für Zucker innerhalb der EU ging und geht aus von der Überzeugung, dass hier spezielle Angebots- und Nachfrageverhältnisse herrschen, die von denen des Weltmarktes grundsätzlich verschieden sind und auch mittels des weiterhin bestehenden Außenschutzes sein sollen.

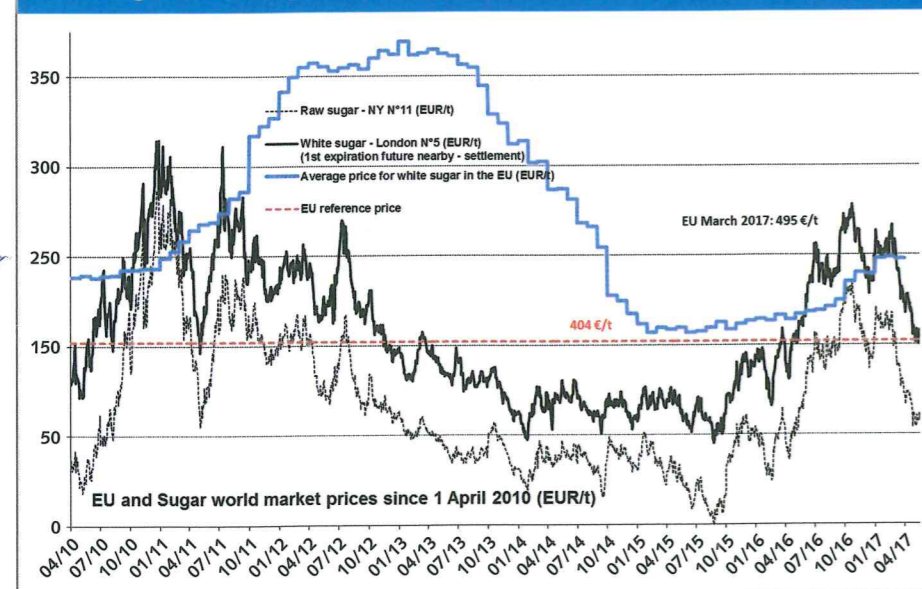
Es sei auch hier noch mal daran erinnert, dass sich mehr als zwei Drittel der weltweiten Zuckerproduktion und des Konsums innerhalb von geschützten Binnenmärkten abspielen und dass eini-

ge, insbesondere die größeren wie in Indien, China, Japan, den US und neuerdings auch Russland, Terminmärkte für diese Binnenmärkte betreiben. Der EU-Zuckermarkt ist der zweitgrößte der Welt nach Indien und grob gesagt doppelt so groß wie der der USA. Ein EU-Zucker-Terminmarkt ist dafür das maßgeschneiderte Instrument. <<

KONTAKT

Henning Koch
August Töpfer Zuckerhandels-gesellschaft mbH & Co. KG
Telefon: 040 320030
sugartrading@august-toepfer.de

Abbildung: EU market price and world market prices.



Buch-Tipp



Max Schmidt · Max Stadler

Den Boden fit machen Struktur, Leben, Fruchtbarkeit

Landwirtschaftlich nutzbare Böden sind bei uns in Mitteleuropa knapp. Durch die Düngeverordnung stehen jetzt der Schutz des Bodens, seine Puffer- und Speicherfunktion für Wasser und Nährstoffe und der Gewässerschutz im Vordergrund. Aber Düngeverordnung und Greeningauflagen sind nicht nur eine Belastung für die Betriebe, die Böden können dadurch auch so verbessert werden, dass sie mehr Bodendruck aushalten, die Nährstoffe effizienter verwerten, überschüssiges Wasser versickern lassen und pflanzenverfügbar speichern. Die Böden fit zu machen für die verschiedenen Belastungssituationen, ist nicht nur volkswirtschaftlich notwendig, sondern für den Einzelbetrieb eine Chance, nachhaltiger und wirtschaftlicher zu produzieren.

2017, 128 Seiten, mit farbigen Abbildungen und Grafiken
ISBN 978-3-7690-2049-6, € 7,50

Dieses Buch und viele weitere interessante Titel erhalten Sie bei:

DLG-Verlag GmbH, Eschborner Landstraße 122,
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 06123 9238-263 · Fax: 06123 9238-262
dlg-verlag@vertriebsunion.de · www.dlg-verlag.de

