

Die Zuckerrübe gerät ins Straucheln

Deckungsbeitrag Der Zuckerrübenanbau ist nach Abschaffung der Quoten in der Realität angekommen. Jetzt gibt es kein Sicherheitsnetz mehr und die Preise sind durch das Überangebot abgestürzt. Fliegt die Rübe jetzt aus der Fruchtfolge?

Die von Marktexperten schon länger zu vernehmende pessimistische Einschätzung zum Zuckermarkt hat sich bewahrheitet und bereits auf die Erlöse der ersten Ernte nach Abschaffung der EU-Zuckerquoten ausgewirkt. Für eine Fortsetzung der negativen Entwicklung spricht, dass EU- und weltweit die Zuckerbestände weiter ansteigen. Zudem bietet Nordzucker für die noch zu bindende Rübenmenge der Ernte 2019 nur noch das einjährige variable Preismodell an. Damit wird die Preisentwicklung für Zucker noch stärker auf die Rübenenerlöse der Anbauer durchgeschlagen, als in 2017 mit einem höheren Anteil an Festpreisverträgen.



Foto: Raupert

Die Zuckerrübe war über viele Jahre in den Hauptanbaugebieten gesetzt. Nach dem Wegfall der Quoten und Mindestpreise muss jeder Betrieb rechnen, ob sich der Anbau noch lohnt.

Verdrängungswettbewerb

Um eine Idee zum zukünftigen Zuckerpreis- und damit Rübenpreisniveau zu bekommen, muss man die Zuckermärkte etwas näher betrachten. So wurden die Quotenregelungen für Zucker und Isoglukose sowie der Mindestpreis für Zuckerrüben abgeschafft. Mit dem Ende der Quotenregelung fiel auch das WTO-Exportlimit. Große Teile der europäischen Zuckerindustrie sahen schon im Export eine Absatzperspek-

tive, zumal monatelang hohe Preise auf dem Weltzuckermarkt zu erzielen waren.

In Erwartung guter Exporterlöse haben die europäischen Rübenverarbeiter bereits lange vor Wegfall der Quotenregelungen für Zucker und Isoglukose für die erste Ernte deutlich größere Rübenmengen eingekauft. Daraufhin stieg das Zuckerangebot in der EU in den letzten drei Jahren um über 20%. Diese Mengen verschärften den Wettbewerb. In der Folge ist ein Verdrängungswettbewerb unter den europäischen Zuckerproduzenten ausgebrochen,

der sich fortsetzen wird. Die negative Begleiterscheinung dieser Mengenentwicklung ist zwangsläufig der weitere Preisverfall in Europa. Weil der Weltmarkt keine bessere Preisauflösung bietet, beginnt der Export erst ab einem Inlandspreisniveau, das nur geringfügig, nämlich um die Summe der Transaktionskosten (Transport, Umschlag, Makler und Versicherung) über dem Weltmarktpreis liegt. Diese Preisdifferenz liegt bei 25 bis 40 €/t und ist ganz wesentlich von der Transportentfernung zum Überseehafen abhän-

gig. Addiert man diese Kosten zum Weltmarktpreis von 290 €/t, folgt daraus, dass sich der Export bei diesem niedrigen Weltmarktpreisniveau nicht lohnt und der Zucker auf dem Inlandsmarkt verbleibt.

Wie kam es zu der anfänglichen Fehleinschätzung der europäischen Zuckerindustrie? Tatsächlich werden sich bis zum Ende dieses Zuckerwirtschaftsjahres die Exporte mehr als verdoppeln. Mit rund 3 Mio. t wird so viel Zucker exportiert wie seit 15 Jahren nicht mehr. Die Menge ist aber alleine noch zu gering, um den Weltmarktpreis signifikant zu beeinflussen. Für das gesunkene Preisniveau auf dem Weltmarkt sind eher die massiven Exportsteigerungen von z.B. Indien oder Thailand und die steigenden Selbstversorgungsgrade klassischer Importländer wie China verantwortlich.

Das niedrige Preisniveau ist nichts Ungewöhnliches. Experten vermuten, dass sich die Baisse in den kommenden 18 bis 24 Monaten fortsetzt. Vor zwei Jahren hieß es noch, dass der Inlandspreis nicht signifikant unter den Zielpreis von 404 €/t fallen kann. Schließlich verhindern wir doch mit einem variablen Zoll Importe unter diesem Preisniveau (Außenschutz). Außerdem wird die EU-Kommission die private Lagerhaltung einleiten, um den Druck im inländischen Angebot zu reduzieren und so den Zielpreis zu stützen.

Kein Preiszugeständnis

Der Außenschutz mag funktionieren, es fließt nahezu nur Präferenz-Zucker aus den LDC-Ländern in die EU. Bei Beihilfen für die private Lagerhaltung müssen jedoch Marktpreise, Kosten und Gewinnspannen offen gelegt werden.

Doch die europäische Zuckerindustrie hält nichts von der administrativen Lagerhaltung. Sie verneint die Anfrage der EU-Kommission mit dem Hinweis, dass auch ein niedri-

geres Zuckerpreisniveau von unter 404 €/t akzeptabel ist, indem sie auf die „marktgerechten“ Lieferverträge, die die Rübenanbauer mangels besserer Anbaualternativen mit ihnen geschlossen haben, verweist. Mit den marktgerechten Einkaufspreisen der Zuckerrüben auf der Rohstoffbeschaffungsseite fühlen sich die Zuckerhersteller für dieses niedrige Zuckerpreisniveau gut gerüstet.

Konkret heißt das: Etwa 75% der angestrebten Rübenmengen der nächstjährigen Ernte 2019 sind bei der Nordzucker bereits durch mehrjährige Lieferverträge abgesichert. Aus Sicht des Unternehmens liegt somit keine Notwendigkeit zu größeren Preiszugeständnissen in Form von mehrjährigen Lieferverträgen mit einer Preisprämie vor.

Stattdessen wird für die in 2019 noch benötigte Restmenge lediglich das bekannte einjährige Preismodell angeboten.

Dieses wurde jedoch mit einer Preisuntergrenze ausgestattet, die einen Rübenpreis garantiert, der sich von einem minimalen Zuckerpreis in Höhe von rund 370 €/t ableitet. Nordzucker und die Anbauverbände rechnen vor, dass der Rübenenerlös einschließlich aller Aufschläge nicht unter 26,50 €/t fallen wird. Dabei ist eine Rübenmarkvergütung von 3,00 €/t angesetzt. Die aktuellen Entwicklungen auf dem Futtergetreidemarkt lassen eine höhere Rübenmarkvergütung vermuten, sodass wahrscheinlich auch der zehnjährige Durchschnitt von 3,30 €/t realisiert werden dürfte. Der Rübenpreis würde dann bei 17,9% Zuckergehalt 26,80 €/t betragen.

Echter Fortschritt

Vor dem Hintergrund der schlechten Prognosen am Zuckermarkt sollte man nicht mit einem höheren Erlös als 27 €/t

aus diesem Preismodell rechnen. Dieses Niveau würde das dreijährige Vario-Preismodell, das im letzten Jahr einmalig für die Ernten 2018 bis 2020 angeboten wurde, bei einem Zuckererlös von 345 €/t erreichen: Ein Preisniveau, das unter den zu erwartenden ungünstigen Zuckererlösen der nächsten 18 Monate nicht unrealistisch erscheint. Das eingezogene Sicherheitsnetz des neuen einjährigen Preismodells ist deshalb für bisher ungebundene Mengen ein echter Fortschritt und wird voraussichtlich am Ende in beiden variablen Preismodellen zu nahezu gleichen Erlösen führen.

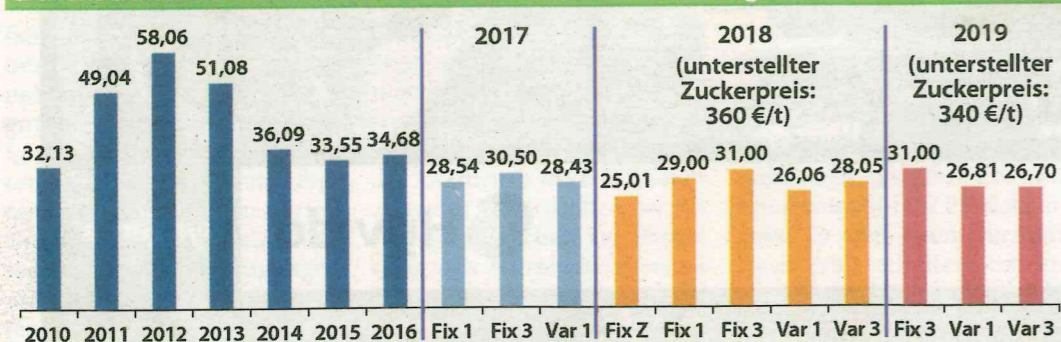
Jeder Nordzuckerlieferant sollte für sich kalkulieren, ob es sich lohnt, den Rübenanbau 2019 über die bereits mehrjährig gebundene Liefermenge hinaus für rund 27 €/t auszuweiten. Sehr oft wurde aus Vorsichtsgründen in 2016 und 2017 bewusst nicht der kom-

plett geplante Anbau für 2019 mit mehrjährigen Lieferverträgen belegt. Manche Anbauer scheuten die drei- bis vierjährige Vorausschau ihres zukünftigen Anbauumfangs. Andere hegten höhere Preiserwartungen bei zukünftigen Preisangeboten. Diese Einschätzung erweist sich nun als falsch.

Die Tabelle mit den Deckungsbeiträgen und den Gleichgewichtspreisen zeigt, dass die Zuckerrübe bei etwa 27 €/t erst ab einem Ertrag von knapp 80 t/ha mit dem wichtigsten Konkurrenten, dem Winterraps, gleichziehen kann. Die Rentabilität verbessert sich, wenn die Zuckerrübe in der Fruchtfolge einen positiven Vorfruchtwert generieren würde.

Während dieser bei Raps und Leguminosen eindeutig ist, kann man ihn bei der Zuckerrübe nicht generell unterstellen. Auf trockenen Standorten leidet der Ertrag des nachfolgenden Weizens regelmäßig,

Durchschnittliche Nordzucker-Erlöse für Quoten-/Vertragsrüben



Quelle: bis 2017: Land&Forst versch. Jahrg.; Prognose 2018 und 2019: Joachim Riedel (Annahme: 17,9 ZG, 3,30 €/t Rübenmarkvergütung)

BRILLANZ DURCH LEISTUNG

- Stark gegen Cercospora und alle wichtigen Blattkrankheiten
- Breites Wirkungsspektrum
- Hervorragende Dauerwirkung
- Sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis

RÜBENKOMPETENZ VON BAYER

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Vor Verwendung stets Etikett und Produktinformationen lesen. Warnhinweise und -symbole beachten.

www.agrar.bayer.de