

Getreide: Mit der Lagerung Geld verdienen

Wann der Monat da ist, die Ernte zu verkaufen

Getreidevermarktung ist nichts für schwache Nerven. Nicht nur die Meldungen zu den Ernte- und Verbrauchsmengenentwicklungen in anderen Teilen der Welt und die davon getriebenen Schwankungen an den Terminmärkten, sondern auch die lokalen kurzfristigen Nachfragen beeinflussen die erfolgreiche Getreidevermarktung. Nachfolgend analysiert Dr. Mathias Schindler von der Landwirtschaftskammer Niedersachsen, ob, wann und wie mit der Lagerung von Getreide Geld verdient werden kann.

Wer mit Erfolg verkaufen will, muss seine Kosten kennen und in der jährlichen Preisentwicklung, die von einigen Fakten und vielen Gerüchten stark beeinflusst wird, den richtigen Verkaufstermin finden. Hier werden die Kosten der Lagerung den jeweiligen Preisanstiegen im Jahresverlauf gegenüber gestellt.

Zu Interventionszeiten war es einfach: Wer lagern konnte, tat dies und verkaufte meist erst am Ende der EU-Lagerzuschlagsphase, wenn sein Zins für Liquidität niedrig war. War der Zins hoch, wurden oft Teilmengen nach Liquiditätsbedarf vermarktet.

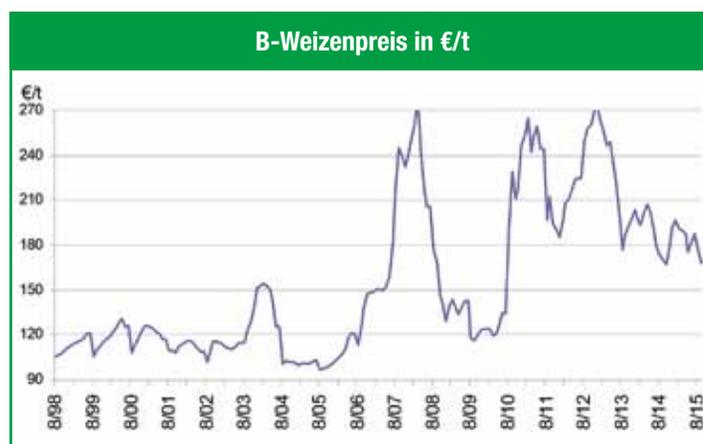
Februar und März sind oft gute Monate zum Verkauf

In der Grafik 1 ist die Entwicklung des B-Weizenpreises als wichtigstes Getreide seit der Ernte 1998 dargestellt. Für die Analyse der Preisentwicklung wurden ausgewählte Jahre und verschiedene langfristige Durchschnittsphasen herangezogen. An Effekten war (fast) alles dabei:

- niedriger Startpreis mit moderatem Preisanstieg im Jahresverlauf (Ernten 1998, 1999, 2005),
- niedriger Startpreis mit starkem Anstieg (Ernte 2006),
- niedriger Startpreis, zunächst Anstieg und dann Einbruch (Ernten 2000, 2002, 2003),
- niedriger Startpreis ohne ausreichendem Anstieg (Ernten 2001, 2004, 2009),
- hoher Startpreis, Seitwärtsbewegung, anschließend Anstieg (Ernte 2011),
- hoher Startpreis, dann „Achterbahnfahrt“ (2013, 2014),
- hoher Startpreis mit (starkem) Anstieg und Einbruch (Ernten 2007, 2012),

- guter Startpreis mit starkem Einbruch (Ernte 2008),
- hoher Startpreis mit starkem Anstieg, danach „Achterbahn“ der Preise (Ernte 2010).

„Normale“ Jahre mit kontinuierlichem leichtem Anstieg? Seit längerem schon Fehlansage. Stattdessen ist offensichtlich, dass es nach hohen Startpreisen immer deutlich turbulenter zugeht, als wenn der Markt auf niedrigem Niveau begann. Zusätzlich zeigt die Übersicht 1, wie sich die Preise nach der Ernte im jeweiligen Monatsdurchschnitt gegenüber dem Erntepreis des Jahres verändert haben. Die farbige Unterlegung nimmt die Ergebnisse schon vorweg: Die grün unterlegten Monate wären in dem Jahr der jeweils gewin-



noptimierte Verkaufszeitpunkt gewesen. Zwischen Einbrüchen um mehr als 43 Euro/t gegenüber dem Erntepreis (Wirtschaftsjahr 2008/09) und Anstiegen um mehr als 74 Euro/t (2010/11) war alles dabei.

Interessant ist der Blick auf die durchschnittliche Entwicklung in den letzten 17 Jahren: Wer immer im Februar oder März verkauft hat, hat im Schnitt vermutlich die besten Preise mitnehmen können, was aber zur Deckung der Lagerungskosten (ganz knapp) nicht gereicht hat. Betrachtet man allerdings den Schnitt der letzten zehn Jahre, ergibt sich für die „Februarvermarktung“ ein Aufschlag von 19,28 Euro/t (der zur Deckung der Lagerkosten genügt). Im

Durchschnitt der letzten fünf Jahre wird der Vorteil dieses Termins mit 25,72 Euro/t Preisanstieg noch deutlicher.

Getreidelager ermöglichen geschäftliches Handeln

Der Blick auf die jährlichen Daten verrät: Das Ergebnis ist ganz stark vom 2010/11 bestimmt. Deshalb sollte eine eventuelle Investitionsentscheidung eben nicht davon beeinflusst werden. Würde dieses eine Jahr gestrichen, hätten im Mittel der letzten fünf Jahre die „Dezember“-Verkäufer die bessere Strategie verfolgt; bei längerem Rückblick erzielten die „Februar-/März“-Vermarkter die höchsten Preise.



Die Erntelogistik rückt angesichts der schnell steigenden Schlagkraft der Mähdrescher und der länger werdenden Transportwege zum Handel immer häufiger in den Vordergrund der Entscheidungen. Dies spricht für die Lagerung von Getreide auf dem eigenen Betrieb. Foto: Moe

Wer noch später und damit erst kurz vor der neuen Ernte vermarktet hatte, bekommt – im Gegensatz zu früher – nicht mehr die höchsten Preise. Offenbar setzen die Verarbeiter nicht mehr auf Risiko und kaufen die Ware für den Anschluss bis zur neuen Ernte rechtzeitig (oder es wird von dieser Frage durch Spekulationsmeldungen elegant und ausreichend abgelenkt). Interessant sind folgende Fragen:

1. Wird die zukünftige Preisentwicklung ähnlich verlaufen?

2. Und welche Preisaufschläge brauche ich zur Kostendeckung?

Zu Frage 1 gibt es bestimmt genug qualifizierte Propheten, hier nur folgendes: Sobald eine Regelmäßigkeit erkannt wird und genügend Marktteilnehmer danach handeln, hat sie sich selbst erledigt. Gilt dies für die Erkenntnis, dass der Dezember ein guter Verkaufsmonat ist/war? Vermutlich, doch was jetzt? Noch eher verkaufen oder wieder auf Februar/März setzen? Doch was, wenn das diesmal doch nicht stimmt? Die zweite Frage ist einfacher zu beantworten und nachfolgend diskutiert, welche Preisanstiege zur Deckung der Kosten für eine Getreidelagerung erforderlich sind.

Die Gründe dafür, dass die Mehrzahl der Getreideerzeuger auf die Getreidelagerung nicht verzichten kann, sind vielfältig: Einerseits wären die betriebseigenen Transport- und Logistikkapazitäten angesichts der

Übersicht 1: Entwicklung des B-Weizenpreises* in €/t im Jahresverlauf											
	August	Sep*	Okt*	Nov*	Dez*	Jan*	Feb*	März*	Apr*	Mai*	Juni*
WJ 98/99	105,80	0,90	2,50	4,60	5,90	7,30	8,20	9,80	11,00	13,30	15,10
Wj 99/00	106,10	4,30	6,50	8,80	11,00	12,80	15,60	18,60	21,60	24,60	19,80
Wj 00/01	107,80	5,00	9,00	13,60	17,90	18,20	18,00	16,40	13,60	12,10	9,60
WJ 01/02	109,90	-0,60	-1,50	2,30	3,70	4,70	6,70	5,50	4,40	1,30	-1,00
WJ 02/03	102,03	5,31	13,86	13,88	13,26	11,30	10,19	9,25	8,10	9,58	13,10
Wj 03/04	114,81	9,38	14,32	26,19	36,82	37,64	39,50	38,18	35,19	28,22	10,62
Wj 04/05	100,88	1,62	1,42	1,34	0,40	-0,68	-0,46	0,10	-0,49	0,76	1,87
WJ 05/06	96,92	0,72	1,53	2,68	3,37	5,92	8,38	10,26	14,55	21,35	24,32
WJ 06/07	113,52	13,16	23,91	34,10	34,48	35,71	37,01	36,77	36,51	39,43	46,16
WJ 07/08	214,47	30,47	25,14	17,71	27,26	35,51	45,47	64,41	24,93	1,36	-8,66
WJ 08/09	176,94	-8,04	-30,66	-35,86	-47,43	-37,81	-32,90	-39,19	-43,26	-38,90	-34,26
WJ 09/10	117,92	-1,48	1,53	5,18	5,79	5,99	6,20	1,91	2,75	10,42	17,00
WJ 10/11	190,28	38,52	20,39	27,34	55,93	62,12	74,62	51,51	62,00	69,44	53,86
WJ 11/12	196,66	16,22	-2,50	-6,17	-11,02	-0,65	11,30	13,23	20,34	27,53	28,17
WJ 12/13	249,72	8,26	10,11	19,93	24,05	13,97	6,98	-3,42	-11,52	-26,62	-47,72
WJ 13/14	185,90	6,10	11,30	17,90	9,90	7,40	16,00	21,70	15,60	3,80	-6,40
WJ 14/15	170,50	-3,10	9,20	21,90	26,30	20,90	19,70	17,30	5,00	10,70	16,70
Ø 17 Jahre	144,71	7,46	6,83	10,32	12,80	14,14	17,09	16,02	12,96	12,26	9,31
Ø 10 Jahre	171,28	10,08	7,00	10,47	12,86	14,91	19,28	17,45	12,69	11,85	8,92
Ø 5 Jahre	198,61	13,20	9,70	16,18	21,03	20,75	25,72	20,06	18,28	16,97	8,92

* Angaben für September bis Juni als Differenzbetrag zum Augustpreis jeweils in €/t (Quelle: „Preisberichterstattung“ der LWK Niedersachsen)

schnell steigenden Schlagkraft der Mähdröschler und der Konzentration im Handel vermutlich mit den immer größeren Transportmengen und den länger werdenden Transportwegen zum Handel überfordert. Dem ließe sich aber vermutlich noch durch kurzfristiges Anmieten von Transportkapazität von (Schüttgut-)Speditionen schnell und wirksam abhelfen.

Doch daraus entsteht dann schnell das nächste Problem: Bei der aufnehmenden Hand ist es

während der Ernte schon jetzt ziemlich voll und die Wartezeiten würden sich – sofern der Handel überhaupt so viel zusätzliche Ware annehmen (und selbst lagern) könnte – weiter stark erhöhen. Dadurch wiederum würde noch mehr Transportkapazität benötigt und am Ende würde das Getreide de facto auf Anhängern und Aufliegern „zwischenlagert“. Hauptgrund ist aber die oft diskutierte schlechte Verhandlungsposition, die bei der Anlieferung in der Ernte be-

steht. Wer hier nicht rechtzeitig Kontrakte in ausreichender Menge verhandelt hat, liefert letztendlich nur ab und das meist (aus den erwähnten logistischen Engpässen heraus) an den nächstgelegenen Handel – mit entsprechenden Konsequenzen für den erzielbaren Preis. Auch wenn die Getreidelagerung unabhängig von ihrer eigenen Wirtschaftlichkeit für den Getreideanbauer oft unverzichtbar ist, gehört sie trotzdem auf den ökonomischen Prüfstand. Zur

Übersicht 2: Beispielhafter Investitionsbedarf für ein Getreidelager										
Funktionsbereich	Kapazität	Kosten € gesamt	Nutzung Jahre	AfA €/Jahr	3,00% Zinsen €/J.	Versich. €/Jahr	Unterhaltung		Festkosten €/Jahr	var.Kosten €/Jahr
							%	€/Jahr		
Annahme	25 m³	22.000 €	25	880 €	429 €	55 €	0,5%	110 €	1.474 €	
Silo Zwischenlager	280 m³	27.000 €	25	1.080 €	527 €	68 €	0,5%	135 €	1.809 €	
6 Rundsilos (außen)	600 m³	80.000 €	25	3.200 €	1.560 €	200 €	0,5%	400 €	5.360 €	
Windsichter	40 t/h	7.000 €	25	280 €	137 €	18 €	1%	70 €	504 €	214 €
Dächerschachtdurchlaufrockner	6 t/h; 300 kW	45.000 €	25	1.800 €	878 €	113 €	1%	450 €	3.240 €	1.928 €
Fördertechnik	45 t/h	50.000 €	12,5	4.000 €	975 €	125 €	2%	1.000 €	6.100 €	643 €
Messen, Lüften, Kleinmaterial	10%	10.000 €	12,5	800 €	195 €	25 €	2%	200 €	1.220 €	504 €
Fundamente, Montage		35.000 €	25	1.400 €	683 €	88 €	0,5%	175 €	2.345 €	
Genehmigung, Projektierung	9%	20.000 €	25	800 €	390 €				1.190 €	
Summe		296.000 €		14.240 €	5.772 €	690 €		2.540 €	23.242 €	3.289 €
		148 €/t							11,53 €/t	1,63 €/t
Technikkosten (Summe variable + feste Kosten)										26.531 €
Lohn(anspruch) Getreideannahme	0,04	h/t	2.000	t/Jahr	80	h/Jahr		18,50	€/Akh	1.480 €
Lohn(anspruch) Trocknung	0,10	h/t	500	t/Jahr	50	h/Jahr		18,50	€/Akh	925 €
Gesamtkosten Lagerung										28.936 €
										Kosten mit eigener Trocknung
										ohne eigene Trocknung
										13,51 €/t
										11,33 €/t

Quelle: Eigene Berechnung z. T. nach KTBL Betriebsplanung Landwirtschaft 2014/15

Ermittlung der durch die Lagerung entstehenden Kosten hilft eine Strukturierung in Kostenbereiche. Fünf Kostenbereiche in zwei Kostengruppen sind abgrenzbar. Dem „Getreidelager“ (1. Kostengruppe) sind folgende Kostenpositionen zuzuordnen:

- Die festen Kosten des Lagers selbst (Abschreibung, Zinsanspruch und Unterhaltung),
- Die (variablen) Betriebskosten während der Lagerung.

Dem **Produkt „Getreide“** (2. Kostengruppe) werden folgende Kosten zugeordnet:

- Die Kosten des Handlings (Ein- und Auslagerung, sowie Transport und Trocknung),
- Die Zinsverluste aufgrund der späteren Verkaufs- und Zahlungstermine,
- Die Kosten der Substanzverluste (Schwund durch Reinigung, Trocknung, Lagerung).

Die Unterteilung ist sinnvoll, weil bestimmte Kosten wie Abschreibung, Zinsanspruch und Teile der Unterhaltung immer anfallen, wenn das Lager erst einmal geschaffen wurde („sind sowieso da“), unabhängig davon, ob überhaupt gelagert wird.

Mit den Kosten eines Getreidelagers kalkulieren

Im Gegensatz fallen andere Kosten erst an, wenn das Lager genutzt wird, wie Reparaturen und Betriebskosten (Strom). Mit den Reparaturen ist das allerdings nicht ganz eindeutig: Wer das Lager nie mehr nutzen will, kann darauf verzichten, es kann verfallen. Wer das Lager nur aktuell nicht nutzt, aber eine spätere Nutzung nicht ausschließt, sollte es zumindest instand halten, also würde er wenigstens einige Reparaturen unabhängig von der aktuellen Nutzung durchführen. So werden diese nachfolgend der ersten Kostengruppe zugeordnet.

Die Positionen der zweiten Kostengruppe sind ans Produkt „Getreide“ gekoppelt und würden bei anderen Lagerprodukten (wie Raps oder Kartoffeln) anders ausfallen. Sowohl beim Zinsverlust für das länger gebundene Kapital, als auch bei den Kosten durch die Substanzverluste (Reinigung, Trocknung, sonstiger Schwund) besteht durch die Vorfinanzierung des Erlöses sowie die abgängigen

Mengen eine zusätzliche Abhängigkeit vom Getreidepreis. Ist der hoch, sind die für diese Positionen anzusetzenden Beträge eben auch höher und umgekehrt.

Sehr genau genommen ergibt sich ein weiterer Aspekt zu berücksichtigen: Sofern die Lagerung die Qualität des Getreides beeinflusst, könnten die eventuell daraus resultierenden Preisänderungen aufgrund von lagerbedingten Qualitätsänderungen als sechste Kostenposition berücksichtigt werden. Für diese wird unterstellt, dass sie, wenn sie tatsächlich auftreten, bereits in der am Markt im Jahresverlauf beobachtbaren Preisentwicklung schon „eingepreist“ sind, weil die Marktpartner diese Einflüsse kennen (würden).

Kapitalbindung bei der Investition berücksichtigen

Nun zu den Kosten für ein Getreidelager, das für die Lagerung des betriebseigenen Getreides gebaut wird. Übersicht 2 zeigt die Kostenblöcke des Lagers sowohl durch die Kapazitäten als auch anhand des anteiligen Investitionsbedarfs und der wirtschaftlichen Nutzungsdauer beschrieben.

Wegen des Gesamtvolumens der Investition von beispielhaften 296 000 Euro ergibt sich bei einer Lagermöglichkeit für circa 2 000 t ein spezifischer Investitionsbedarf von 148 Euro/t Lagerkapazität. Da Nutzungsdauern von 25 Jahren für das Lager und 12,5 Jahren für die technische Ausstattung unterstellt werden, betragen die jährlichen Festkosten (Abschreibung, Zinsen und hier inklusive Versicherung und Unterhaltung) insgesamt 23 242 Euro sowie 11,53 Euro/t/Jahr (das sind 7,85 Prozent der Investitionssumme). Davon entfallen mit 14 240 Euro/Jahr circa 61,3 Prozent auf die Abschreibung. Etwa 24,8 Prozent (5 772 Euro/Jahr) werden durch die Zinskosten der Annuitätenfinanzierung (Annahme: Im Mittel 65 Prozent Kapitalbindung) verursacht. Weitere 10,9 Prozent (2 540 Euro/Jahr) entstehen durch Unterhaltung und 3 Prozent durch Versicherung (690 Euro/Jahr).

Sofern eine Investitionsförderung nach den derzeit geltenden Bedingungen überhaupt noch in Anspruch genommen werden

Lagerungs-dauer	Zinsan-spruch €/t	Trocknungs- und Lagerverluste in		Betriebs-kosten	Lagerungskosten = Mindest-Preis-aufschlag €/t
		%	€/t		
1 Monat	0,50	2,0	4,00	1,83	13,05
2 Monate	1,00	2,1	4,21	1,95	13,87
3 Monate	1,50	2,2	4,41	2,07	14,69
4 Monate	2,00	2,3	4,62	2,19	15,52
5 Monate	2,50	2,4	4,82	2,31	16,34
6 Monate	3,00	2,5	5,03	2,43	17,17
7 Monate	3,50	2,6	5,23	2,55	18,00
8 Monate	4,01	2,7	5,44	2,67	18,83

Einlagerungstermin: August; 3 % Zinsanspruch; 198,61 €/t Erz.-Erntepreis (Ø 5 Jahre); 24,06 €/t Trocknungskosten bei Lohntrocknung; 6,09 €/t variable Kosten Trocknung; 20 % Trocknungsware (3% Trocknung); 3,53 % Trock.schwund (3% Trockn.); 0,8 % Vorreinigungsverluste; 0,51 €/t variable Ein- /Auslagerung (inkl. Vorreinigung); 0,2 % Verluste beim Einlagern; 0,2 % Verluste beim Auslagern; 0,1 % Verluste bei der Lagerung; 11,53 €/t Festkosten Lager; Quelle: Eigene Berechnungen; Übersichten: Dr. M. Schindler

kann, könnte der Eigenanteil am Investitionsbetrag um circa 41 400 Euro (einschließlich von Zwischenfinanzierungskosten der AFP-Mittel für elf Monate) reduziert werden. Neben der Bilanzsumme verringern sich durch den kapitalisierten Zinszuschuss auch die Abschreibung und der Zinsaufwand um jeweils circa 14 Prozent, so dass eine jährliche Gesamtbelastung von rund 20 440 Euro sowie 10,22 Euro/t Lagerkapazität verbleibt. Obwohl die sonstigen Kosten identisch bleiben, während sich Abschreibung und Zinsaufwand ändern, verschieben sich die Anteile trotzdem nur geringfügig auf circa 60 Prozent für die AfA, 24,3 Prozent für den Zinsaufwand, 12,4 Prozent für Unterhaltung und 3,4 Prozent für die Versicherung. Durch die Investitionsförderung sinken die jährlichen Kosten des Getreidelagers also um rund 12 Prozent.

Produktgebundene Kosten und Liquidität

Wer aus der Ernte heraus verkauft, hat in der Regel meistens zwei bis drei Wochen später sein Geld und verfügt dann über Liquidität, um Verbindlichkeiten und aktuell entstehende Kosten zu begleichen oder kurzfristige Geldanlagen zu tätigen. In Zeiten niedriger Anlagezinsen spielt Letzteres zwar nur eine geringe Rolle, wer aber dadurch den Kontokorrentkredit reduzieren kann, spart erheblich Zinsen ein. Durch das eigene Lager verschiebt sich der Zeitpunkt für den Liquiditätszufluss durch die Verkaufserlöse oft um mehrere

Monate. Da die Erlöse erst später fließen, muss je nach Finanzlage des Betriebes innerhalb des Zeitraumes entstehender Liquiditätsbedarf anderweitig gedeckt oder auf die Zinseinkünfte aus der Anlage überschüssiger Liquidität verzichtet werden.

Festzuhalten ist: In den letzten fünf Jahren wurden bei späterer Vermarktung bei optimiertem Verkaufstermin (Februar) mittlere Erlösanstiege bis zu 25,72 Euro/t feststellbar. Damit hat sich die Lagerung in der kurzfristigen Vergangenheit bei Vermarktung bis März als kostendeckend erwiesen. Der Blick in die weiteren Vergangenheit liefert ein differenzierteres Bild: Über zehn Jahre betrachtet, waren nur die Verkaufstermine in Februar sowie März noch kostendeckend, über 17 Jahre rückblickend gelang die Deckung der Lagerungskosten selbst den „Februar“-Verkäufern nicht ganz.

Vorhandene Lager rechnen sich

Für die Lagerung sind in einer Vollkostenbetrachtung Kosten von rund 15,50 bis 17,20 Euro/t bei vier bis sechs Monaten Lagerungsdauer im ungeforderten Getreidelager anzusetzen. Weil die Rechnung langfristig nur knapp nicht aufging, sollten Landwirte mit vorhandenen Lagern die Lagerung weiter betreiben, da die variablen Kosten klar gedeckt sind. Selbst ohne Vollkostendeckung ist dies die Verlust minimierende Strategie, weil zumindest die unbeeinflussbaren Festkosten zum Großteil gedeckt werden. Dr. Mathias Schindler