

Das eigene Lager stärkt die Verhandlungsposition

Vorteile der betriebseigenen Getreidelagerung

Die Frage nach der Rentabilität der Getreidelagerung ist nicht einfach mit ja oder nein zu beantworten: Es spielen zu viele betriebsindividuelle Faktoren eine Rolle, welche die Beantwortung der Frage beeinflussen. Die Investition in ein eigenes Lager muss kostenbewusst in Verbindung mit einer aktiven Vermarktung geschehen.



Beim Neubau eines Getreidelagers kommt der Auswahl des optimalen Standorts beziehungsweise der Lagerart (Flachlager in der Halle/Silos) große Bedeutung zu. Foto: landpixel

Im Gegensatz zur Kartoffellagerung stellt die Lagerung von Getreide geringere Anforderungen an das Gebäude und die notwendige Technik, und daher ist es möglich die Kosten im Griff zu halten. Es ist jedoch zu beachten, dass die Erschließung des Lagergrundstücks (z. B. Zuwegung, Strom, Wasser) im Verhältnis zum Baukörper hohe Kosten verursachen kann und deshalb der Auswahl des optimalen Standorts beziehungsweise der Lagerart (Flachlager in der Halle/Silos) große Bedeutung zukommt. Um einen verstärkten Nutzen aus der Lagerung zu ziehen, ist zudem auch ein verstärktes Vermarktungs-Know How der Betriebsleitung erforderlich.

Die Gründe für eine eigene Getreidelagerung

Zunächst ist klar: Getreide muss in jedem Fall gelagert werden, da die Brötchen nicht alle an einem Tag nach

der Ernte gebacken werden und sich die Verarbeitung des Getreides über ein ganzes Jahr verteilt. Folglich entstehen in jedem Fall Lagerkosten. Es fragt sich nur: Wer kann am günstigsten lagern beziehungsweise wer hat davon den größten Vorteil.

Angesichts der immer größeren Schlagkraft der Mähdrescher und der kürzeren Zeitspanne für einen optimalen Drusch ist eine hohe Schlagkraft im Abtransport und der Einlagerung des Ernteguts gefordert. Hier hat ein eigenes Lager aufgrund der Nähe zu den Betriebsflächen und vor allem wegen der Entladelogistik oftmals enorme Vorteile. Natürlich muss die Erfassungskapazität des eigenen Lagers darauf ausgerichtet sein. Darauf ist bei der Konzeption des Lagers und der Annahmeeinrichtung besonders zu achten; an dieser Stelle sollte nicht unnötig gespart werden. Eine Anlieferung zu einem Erfasser, sei es auch durch eine Fremdspedition, kostet

genauso wie der vielleicht nicht optimale Zeitpunkt beziehungsweise die Schnelligkeit des Abtransportes einiges an Geld.

Wer selbst lagert, kann warten

Der Hauptgrund für eine eigene Lagerung ist jedoch die vielfach schlechtere Verhandlungsposition, wenn der Abnehmer weiß, dass die Ware in jedem Fall zu ihm geliefert wird. Das gilt insbesondere dann, wenn aus logistischen Gründen nur wenige potenzielle Abnehmer in Frage kommen. Befindet sich der Betrieb jedoch in einer Region, in der viele verschiedene Abnehmer um die Ware „buhlen“ und entsprechende Vorkontrakte getätigt wurden, hat der zuletzt genannte Grund weniger Gewicht.

Dabei ist zu beachten, dass in jedem Fall ausreichende Vorkontrakte abgeschlossen werden. Es nützt wenig, die Ware einfach nur abzukippen und ein paar Tage oder Wochen später über den Preis zu sprechen. Das Vorurteil gegen zu viel vorher kontrahierte Menge und damit mangelnde Spekulationsmöglichkeit bezüglich der Preisentwicklung ist leicht zu entkräften. Wer mit einer (Teil-) Menge weiter spekulieren will, kann sich an der Börse entsprechende Mengen kaufen.

Hiermit bleibt festzuhalten: Der Landwirt hat durch eine eigene Lagerung vielfach den größten Vorteil. Das gilt weniger aufgrund der Lagerkosten, sondern in erster Linie wegen der geschilderten monetär zu bewertenden Vorteile der eigenen Lagerung. Dennoch müssen die Lagerkosten im Griff behalten werden, was weitgehend durch die Auswahl des Standortes und der Lagerart, durch das Lagervolumen und die Technik zu beeinflussen ist.

Welche Kosten entstehen bei der Lagerung?

Die Lagerkosten bestehen im Wesentlichen aus den festen Kosten (Abschreibung, Unterhaltung, Zinsanspruch des Gebäudes und der Technik), variablen Betriebskosten (z. B. Strom, Reparaturen des Gebäudes und der Technik), Kosten der Ein- und Auslagerung und gegebenenfalls der Trocknung. Vergleicht man die eigene Lagerung mit der Alternative des Abliefern in der Ernte müssen noch die Zinsverluste aufgrund der späteren Verkaufs- und Zahlungstermine und die Kosten der Substanzverluste (Schwund durch Reinigung, Trocknung, Lagerung) berücksichtigt werden.

Die Unterteilung ist deshalb sinnvoll, weil bestimmte Kosten wie Abschreibung, Zinsanspruch und Teile der Unterhaltung immer vorhanden sind, wenn das Lager erst einmal geschaffen wurde und andere Kosten erst dann entstehen, wenn überhaupt gelagert wird. Wobei ganz klar ist: Wenn ein Lager zur Verfügung steht, sollte es aus wirtschaftlichen Erwägungen in jedem Fall genutzt werden und sei es durch eine alternative Nutzung, wenn diese lukrativer als eine Getreidelagerung erscheint.

Flachlager bieten Vorteil alternativer Nutzungen

Man muss sich darüber im Klaren sein, dass man die festen und variablen Kosten auch bei

AUF EINEN BLICK

Durch eine kluge Auswahl des richtigen Lagerstandorts, bei dem insbesondere die Höhe der Erschließungskosten eine wichtige Rolle spielen, dürften in vielen Fällen die Kosten der eigenen Lagerung verbunden mit einer optimierten Erntelogistik nicht höher sein, als wenn man nicht selbst investiert. Im Gegenteil: Durch die Einsparungen bei der Erntelogistik ergibt sich eher ein Kostenvorteil.

Durch die Möglichkeiten einer aktiveren Vermarktung können nicht unerhebliche Erlösvorteile generiert und somit die Gewinnmöglichkeiten beim Betriebszweig Getreide deutlich erhöht werden. Zudem dürfte eine Vermögenssicherung durch eine rentable und werthaltige Investition gerade in der heutigen Zeit von Vorteil sein. Allerdings muss die Investition kostenbewusst in Verbindung mit einer aktiven Vermarktung betrieben werden. Eine eigene Getreidelagerung erscheint in Verbindung mit einer aktiven Vermarktung sehr vielversprechend, andererseits verspricht die eigene Lagerung ohne eine aktive Vermarktung wenig Rendite.

Hölmann



einer Ablieferung in der Ernte indirekt durch einen entsprechenden Preisabschlag bezahlt. Das heißt: Bei einer klugen Lagerkonzeption und mit Einbeziehung der logistischen Vorteile entstehen keine zusätzlichen Kosten, im Gegenteil.

Aber auch umgekehrt: Eine eigene Lagerung bringt keinen zusätzlichen Gewinn, wenn man keine aktive Vermarktung betreibt. Die Investition in ein Flachlager mittels eines separaten Gebäudes ist zunächst einmal teurer als eine spezielle Siloanlage. Man kann jedoch davon ausgehen, dass zumindest Teile des Lagers in bestimmten Zeiträumen auch anders genutzt werden können, so dass letztlich die anzurechnenden Getreidelagerkosten nicht höher als bei einer speziellen Siloanlage sein müssen.

Marktanalyse und Verkaufsgeschick

Nach den aufgeführten Gründen für eine eigene Lagerung und deren Kosten stellt sich die Frage, was eine eigene Lagerung bringt. Bis 2007, also dem Ende der uneingeschränkten Weizenintervention in der EU, konnte man die Preiserhöhungen nach der Ernte relativ sicher vorhersehen. Sie richteten sich im Wesentlichen nach den durch die

Reports bedingten Preissteigerungen im Verlaufe der Vermarktungsperiode. Der Markt, den es seinerzeit in der EU ja auch nicht gab, hatte kaum einen Einfluss auf die Preisveränderungen. Diese Art der Bewertung des Preissteigerungspotenzials führt vielfach zum Ergebnis, dass sich eine eigene Lagerung nicht lohnt.

Nach dem Ende des „Interventionszeitalters“ ist diese Bewertung jedoch nicht mehr zeitgemäß. Auch danach, bis in die jüngste Zeit, ist eine Analyse der Erzeugerpreisveränderungen nach der Ernte bis zum Ende der Vermarktungsperiode für eine Bewertung des Preissteigerungspotenzials alleine nicht zielführend.

In der Übersicht der Kursverlaufs der letzten Jahre kann man zwar erkennen, dass in fünf Jahren nach der Ernte Kurssteigerungen stattgefunden haben, in vier Jahren aber das Gegenteil erfolgt ist. Im Durchschnitt der letzten neun Jahre ist somit im Zeitverlauf nach der Ernte ein leichtes Preissteigerungspotenzial zu erkennen. Diese Betrachtung ist jedoch allein nicht richtig! Die Kurven zeigen nur die fortlaufenden prompten Notierungen, entscheidend sind jedoch die Verkaufszeitpunkte und das Verkaufsgeschick, das im Folgenden als Vorteil der akti-

ven Vermarktung beschrieben wird.

Die Vorteile einer aktiven Vermarktung

Durch die eigene Lagerung hat man in jedem Fall die Möglichkeit, eine Handelsstufe zu überspringen und gezielt direkt an einen Abnehmer mit individuellen Anforderungen zu liefern. Der in den letzten Jahren verstärkt ins Leben gerufene Onlinehandel bietet für diese Handelsaktivitäten zudem eine neue interessante Plattform.

Insbesondere bei Futtergetreide bringt es stärkere monetäre Vorteile, wenn man einen Veredlungsbetrieb, der selbst mahlt und mischt, beliefern kann. Da man sich bei der Belieferung vielfach eines Speditors bedient, ist bei der Lagerkonzeption unbedingt auf eine zügige Belademöglichkeit zu achten. Die Ladezeit sollte eine halbe Stunde für 25 Tonnen

Tabelle 1: Beispiel: Kostenstruktur eines 2 000-Tonnen-Getreidelagers

| Siloanlage | feste Kosten | variable Kosten (inkl. Lohn für Trocknung und Einlagerung) | Verluste durch Zinsentgang und Schwund |
|--------------|------------------|--|---|
| Kosten | ca. 360 000 Euro | 6 000 bis 8 000 Euro/Jahr | 6 000 bis 8 000 Euro/Jahr |
| Jahreskosten | 12 bis 15 Euro/t | 3 bis 4 Euro/t | 3 bis 4 Euro/t |

nicht überschreiten, damit der Spediteur keine zu langen Standzeiten hat, die letztlich vom Landwirt teuer bezahlt werden müssen.

Ein weiterer Vorteil kann durch eine aktive Vermarktung, das heißt durch die verstärkte Beschäftigung mit dem Markt, durch die Wahl vorteilhafter Vermarktungszeitpunkte und durch den Einsatz der für diesen Termin geeigneten Vermarktungsinstrumente erzielt werden.

Separierte Lagerung und Verkaufsbündelung

Eine sortenreine Lagerung beziehungsweise eine Lagerung spezieller, definierter Qualitäten verspricht im Zusammenhang mit dem passenden Abnehmer einen besseren Verkaufserlös. Nicht zuletzt führt eine Verkaufsbündelung mit gleichgesinnten Betrieben zu besseren Verhandlungsmöglichkeiten und damit weiteren Preisvorteilen. Als Bündler ist ein kaufmännisch versierter Landwirt mit speziellem Vermarktungs-Know-how und -interesse die ideale Besetzung. Die in den letzten Jahren neu entstandenen Vermarktungsinstrumente wie beispielsweise der Prämien- oder Mindestpreiskontrakt sowie eine Absicherung mittels Terminmarktkontrakt oder Put-Optionen bieten dazu die besten Voraussetzungen.

Bewertet man die möglichen Erlösvorteile durch eine eigene Lagerung, so hat der kaufmännisch versierte Landwirt selbst ohne Berücksichtigung der Vorteile bei der Erntelogistik ein nicht unerhebliches zusätzliches Erlöspotenzial gegenüber der Getreideproduktion ohne eigenes Lager. Hinzu kommt, dass man durch die Investition auch Vermögenswerte schafft, wovon auch nach dem Ansatz der festen Kosten beziehungsweise dem Wegfall der angesetzten Afa vielfach noch ein länger anhaltender monetärer Vorteil verbleibt.

*Hans Jürgen Hölzmann,
Meckenheim*

Tabelle 2: Vorteilsmöglichkeiten

| | Bewertung Vorteil bis zu |
|--|--------------------------|
| spezielle Sorten/Qualitäten | 6 Euro/t |
| Bündelung mit Gleichgesinnten | 7 Euro/t |
| verstärkte Beschäftigung mit dem Markt | 6 Euro/t |
| „Überspringen“ einer Handelsstufe | 6 Euro/t |
| Einsatz geeigneter Vermarktungsinstrumente | 7 Euro/t |
| Summe der Vorteile | 32 Euro/t |