

Keine durchgreifende Preisbesserung in Sicht

Vermarktungsstrategie für Getreide

Im Jahr 2024 fiel die Getreideernte in Deutschland mit nur 39 Mio. t eigentlich enttäuschend aus. Auch in anderen EU-Mitgliedsstaaten wurden kleine Ernten eingebracht. Europaweit standen in dieser Vermarktungskampagne ohne Importe lediglich 255 Mio. t Getreide zur Verfügung. Infolgedessen reagierten die Preise als Knappheitsindikatoren bis Mitte Februar 2025 hinein immerhin auch mit einer Aufwärtsbewegung.

Allerdings bei einer beträchtlichen Schwankungsbreite und nur bis zu diesem Zeitpunkt. Wer einen Teil seiner Ernte eingelagert hat, konnte so zumindest bis zu 25 Euro/t mehr für seinen Weizen Erlösen als bei einer Vermarktung ex Ernte. Danach ging den Kursen aber erneut die Luft aus. Eigentlich kannte der Weizenpreis seither nur noch eine Richtung und die zeigte nach unten. Eine Ausnahme bildet der Zeitraum vom 19. bis 21. Mai 2025. Hier drehte der Kurs infolge der Trockenheit in Russland kurzfristig um 10 Euro/t auf 212 Euro/t nach oben. Leider haben nicht alle Landwirte diese Preisspitze beim Verkauf der Restpartien mitnehmen können.

Komfortable Versorgungssituation erwartet

Der Weltmarkt macht den Ackerbauern gerade abermals den sprichwörtlichen Strich durch die Rechnung. Zwar schätzt der Internationale Getreiderat die globalen Lagerbestände an Weizen

für 2024/25 inzwischen nur noch auf 267 Mio. t und somit um 5 Mio. t geringer als in der vorherigen Saison. Die höheren Ernterwartungen an die globale Weizenerzeugung für 2025/26 konterkarieren die Knappheitssignale inzwischen aber wieder vollständig. Mit 806 Mio. t Weizen wird in der kommenden Saison weltweit ein weitgehend ausgeglichener Markt erwartet.

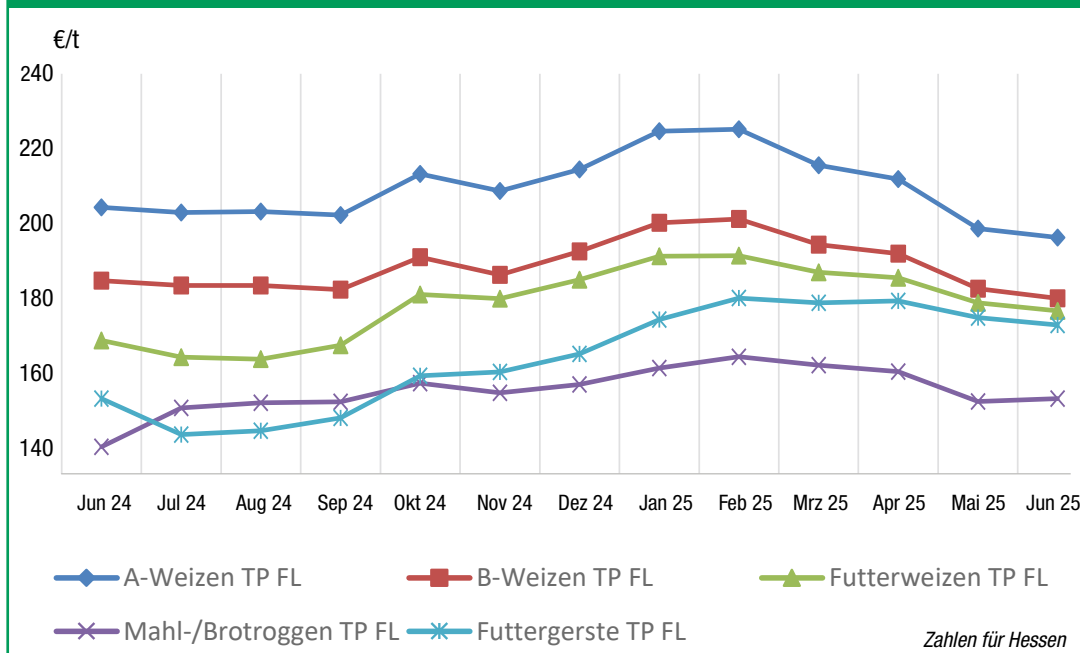
Auch in Deutschland liegt die Ernteprognose des Deutschen Raiffeisenverbands (DRV) für Weizen mit 21 Mio. t aktuell fast 3 Mio. t über Vorjahreslinie (18,5 Mio.). Allerdings dürfte aufgrund der extremen Trockenheit in den vergangenen Wochen hier das letzte Wort noch nicht gesprochen sein. Denn das Niederschlagsdefizit könnte den Beständen am Ende mehr geschadet haben als zunächst angenommen.

Annahmen über die Erntemengen und Qualitäten sind derzeit daher mit großen Unsicherheiten verbunden. Europaweit sieht es trotz regionaler Unterschiede hingegen ungleich ent-



Auch die Temperatur im Getreidelager ist im Auge zu behalten.

Getreidepreise €/t frei Landlager



spannter aus, da die Witterungsbedingungen in den süd-europäischen Regionen deutlich besser waren. Und der Weltmarkt für Getreide und Ölsaaten dürfte 2025/26 wie gesagt gut versorgt sein.

Gute Versorgung, der Euro und Handelskonflikte

Hinzu kommt ein ganzes Bündel von Einflussfaktoren, das zu einer Verunsicherung der Märkte führt und den Preisspielraum nach oben limitiert. So könnte der Welthandel mit Getreide und Ölsaaten durch die US-Zollpolitik und Gegenreaktionen der

betroffenen Staaten wie China, Kanada und die EU ins Stocken geraten. Zumal das oberste Bundesberufungsgericht der USA die Zölle zumindest vorerst als rechtmäßig eingestuft hat.

Der Getreideexport aus der EU läuft aber ohnehin auf niedrigem Niveau, da das Getreide am Weltmarkt aufgrund des festen Euros kaum wettbewerbsfähig ist. Alles in allem keine guten Voraussetzungen für steigende Getreidepreise bis zum Ende der Saison.

Restpartien der Ernte 2024 besser zeitnah vermarkten

Indessen stellt sich die Frage nach einer passenden Vermarktungsstrategie unter diesen Bedingungen. In Anbetracht der Tatsache, dass bis zum Ende der laufenden Saison keine großen Preisbewegungen nach oben zu erwarten sind und die Preise sogar noch fallen könnten, sollte man seine Restpartien zügig verkaufen. Ohnehin lagern auf den Höfen nur noch geringe Mengen an Restpartien der alten Ernte.

Bei Vorkontrakten kann man sich hingegen noch zurückhalten. Temporäre Ereignisse wie die Trockenheit in Russland und in Teilen Europas sowie Handelskonflikte und Wechselkursparitäten können kurzfristig durchaus noch zu Preisausschlägen nach oben führen. Typi-

scherweise reagieren die Märkte schnell auf diese Marktinformationen.

Preisbewegungen für Vorkontrakte nutzen

Kurzfristige Kursbewegungen kann man nutzen, um noch für einen Teil der Ernte 2025 Vorkontrakte abzuschließen. Dabei ist die Höhe des Anteils von der Markterwartung und individuellen Risikoneigung abhängig. Auch ist entscheidend, ob bis zum jetzigen Zeitpunkt bereits Vorkontrakte abgeschlossen

wurden oder noch keine in den Büchern stehen. Wurde bereits ein Teil der neuen Ernte vorverkauft, kann man den Anteil der Vorkontrakte auf bis zu 20 Prozent erhöhen. Falls noch keine in den Büchern stehen, können bei erneuten Preisbewegungen 10 bis 15 Prozent der Ware vorverkauft werden.

Da die Trendkurve für die hinteren Termine (Dez. 25, März 26, Mai 26) etwas nach oben zeigt, wird zum jetzigen Zeitpunkt kein höherer Anteil empfohlen. So notiert der Weizenkontrakt für Dezember 2025 (Stand 05.06.2025) mit 214,50 Euro/t an der Euronext immerhin um 11,50 Euro/t über dem September-Termin (203 Euro/t).

Wer keine Vorkontrakte abschließt, geht komplett ins Risiko. Denn: Jede Vermarktungsentscheidung ist eine Wette auf die Zukunft! Betriebsleiter sollten sich immer wieder bewusst machen, dass nicht die Erzielung von Höchstpreisen, sondern das Management von Risiken, der Cash-Flow und die Rentabilität im Vordergrund stehen.

Generell ist eine flexible Vermarktungsstrategie zu empfehlen, bei der die Ernte über eine Saison hinweg in Teilmengen verkauft wird. Dafür ist es wichtig, das Marktgeschehen stets im Blick zu behalten, Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Dr. Nikos Förster, LLH,
Fachgebiet Fachinformation
Ökonomie und Markt

Hinweis: Die Inhalte dieses Artikels stammen aus Informationsquellen, die wir als vertrauenswürdig und zuverlässig erachten. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr oder Verantwortung für die Richtigkeit der gemachten Angaben übernehmen. Dieser Artikel dient alleine Informationszwecken. Die von uns gemachten Aussagen und getroffenen Einschätzungen stellen unverbindliche Werturteile für einen bestimmten Zeitpunkt dar. Das unternehmerische Risiko beim Einkauf und der Vermarktung tragen Sie selbst.

Förster