

Zarte Hoffnung für die Getreidemärkte

Vermarktungsstrategie für die Ernte 2026

Die internationalen Getreidemärkte stehen Anfang Juni 2026 immer noch unter dem Einfluss einer insgesamt komfortablen Versorgungslage. Doch was ist für die kommende Saison zu erwarten? Während die Ernte auf der Nordhalbkugel unmittelbar bevorsteht, haben sich die Wachstumsbedingungen in weiten Teilen Europas zuletzt deutlich verbessert. Niederschläge nach einer vorübergehenden Hitzeperiode haben die Ertragsersparungen stabilisiert und die Sorgen vor größeren Ausfällen zunächst in den Hintergrund gedrängt.

In Deutschland präsentieren sich die Bestände überwiegend in einem guten Zustand. Der Deutsche Raiffeisenverband (DRV) rechnet aktuell mit einer Getreideernte von rund 44 Mio. t und damit 2,6 Prozent weniger als im Vorjahr. Tatsächlich wäre diese Ernte aber immer noch als überdurchschnittlich einzustufen.

Beim Weichweizen liegt die Schätzung mit 20,5 Mio. t hingegen deutlich unter Vorjahreslinie (-9 Prozent). Nun ist die Versorgungssituation in Deutschland für die Preisentwicklung aber nur bedingt von Bedeutung, da über Import und Exporte jederzeit ein preissensibler Mengenausgleich erfolgen kann.

Die Weltbilanz wird enger

Während die aktuelle Marktlage noch von einer guten Versorgung geprägt ist, zeichnet sich für die kommende Vermarktungskampagne eine allmähliche Verengung der Weltbilanz ab. Der Internationale Getreiderat (IGC) erwartet für 2026/27 eine weltweite Weizenernte von rund 820 Mio. Tonnen. Das wären etwa 25 Mio. Tonnen weniger als im Rekordjahr 2025/26. Gleichzeitig soll der globale Verbrauch auf 827 Mio. Tonnen steigen und damit die Produktion übertreffen.

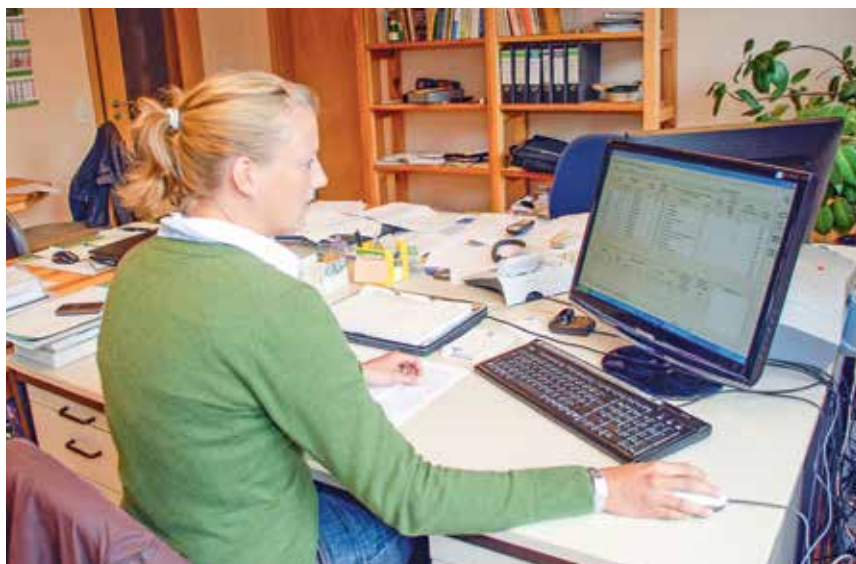
Infolgedessen ist mit schrumpfenden Lagerbeständen zu rechnen. Zwar bleiben die weltweiten Vorräte mit 282 Mio. t weiterhin auf einem vergleichsweise hohen Niveau, der Trend zeigt jedoch erstmals seit mehreren Jahren wieder nach unten. Besonders wichtig ist dabei, dass die Bestände der großen Exportländer zurückgehen dürften. Genau diese Vorräte bestimmen letztlich die Preisbildung an den internationalen Märkten stärker als die Gesamtbestände weltweit.

Stand heute, wird in der EU nur noch mit 275 Mio. t Getreide gerechnet. Das wären etwa 15 Mio. t weniger als 2025, jedoch ungefähr eine Ernte, die dem mehrjährigen Mittel entspricht. Die EU wäre also wieder „back-to-normal“.

Aus heutiger Sicht spricht vieles dafür, dass die Tiefpunkte des laufenden Preiszyklus näher rücken. Ein erneuter Preisverfall wie 2025 erscheint bei den derzeitigen Fundamentaldaten weniger wahrscheinlich.

Globale Risiken bleiben bestehen

Trotz der aktuell eher preisdämpfenden Fundamentaldaten existieren mehrere Faktoren, die das Marktbild in den



Bei der Getreidevermarktung ergibt sich für Landwirte derzeit ein differenziertes Bild: Die aktuellen Preise rechtfertigen erste Absicherungen, sind aber nicht attraktiv genug, um große Teile der Ernte fest zu vermarkten. Foto: landpixel

kommenden Monaten verändern könnten. Besondere Aufmerksamkeit gilt dem möglichen Auftreten eines starken El-Niño-Ereignisses. Zahlreiche Wettermodelle erwarten für die Saison 2026/27 überdurchschnittlich starke Auswirkungen auf verschiedene Agrarregionen.

Vor allem Australien könnte davon betroffen sein. Die australische Agrarbehörde ABARES erwartet aufgrund sinkender Anbauflächen bereits einen Rückgang der Weizenproduktion auf lediglich 26,7 Mio. t. Die Rabobank geht sogar von nur rund 21 Mio. t aus. Damit würde Australien als wichtiger Exporteur deutlich weniger Ware auf dem Weltmarkt anbieten.

Auch in Indien könnte ein schwächerer Monsun die Produktion beeinträchtigen. Zwar verfügt das Land mittlerweile über hohe Lagerbestände, dennoch würde eine kleinere Ernte die Exportmöglichkeiten begrenzen. Zusätzlich drohen Produktionsverluste bei Reis und Palmöl in Südostasien.

Hinzu kommen geopolitische Risiken. Die Spannungen im Nahen Osten und die Unsicherheit über die Schifffahrt durch die Straße von Hormus beeinflussen weiterhin die Preise für Energie, Düngemittel und Logistik. Steigende Produktionskosten könnten die globale Angebotsentwicklung bremsen. Und schließlich ist die weitere Entwicklung im Ukrainekrieg auch immer noch ein Risikofaktor, der das Marktgeschehen beeinflussen könnte.

Futtergerste bleibt knapp und teuer

Eine bemerkenswerte Entwicklung zeigt sich weiterhin am Gerstenmarkt.

Im Verlauf des Wirtschaftsjahres 2025/26 lagen die Preise für Futtergerste an den Exportstandorten zeitweise sogar über den Weizenpreisen – ein in Europa seltenes Phänomen. Aktuell liegen die Gebote in Hessen frei Erfasser durchschnittlich bei 160 Euro/t und damit ungefähr auf dem Niveau von Futterweizen. Die Grafik zeigt, wie die Preiskurven seit 2024 zusammengelaufen sind.

Hintergrund sind starke Exportaktivitäten der Europäischen Union zum Beispiel nach Saudi-Arabien bei gleichzeitig deutlich rückläufigen Importen. Die Gerstenausfuhren der EU erreichten bis zum jetzigen Zeitpunkt rund 8,4 Mio. t (Vj. 4,6 Mio. t) und lagen damit erheblich über den Vorjahren. Gleichzeitig reduzierten sich die Importe aus der Ukraine und Großbritannien deutlich.

Für Braugerste bleibt die Situation dagegen schwieriger. Das hohe Angebot trifft auf eine rückläufige Nachfrage. Der Bierabsatz in Deutschland befindet sich weiterhin im Abwärtstrend, wodurch Qualitätsaufschläge nur begrenzt durchsetzbar sind.

Welche Preise sind zu erwarten?

Für die Ernte 2026 zeichnet sich aktuell kein ausgeprägter Bullenmarkt ab. Ebenso fehlen jedoch die Voraussetzungen für rückläufige Preise, da die Versorgungsbilanz gegenüber 2025/26 enger wird. Aktuell ist die Differenz von Tagespreisen zu ex-Ernte-Preisen eher gering, da keine Versorgungsdefizite bestehen. Ohnehin sind die Restbestände an alter Ernte inzwischen überschaubar.

Derzeit liegen die Gebote für Brotweizen in Hessen frei Landlager bei zirka 155 bis 175 Euro/t. Qualitätsweizen geht mit etwa 160 bis 180 Euro/t in die Bücher und Futterweizen notiert knapp unterhalb von Brotweizen. Auf den hinteren Terminen fließen bei Vorverträgen bereits Risikoprämien in die Preise ein. Damit ist zum Beispiel der Lieferzeitraum von November bis Dezember 2026 oder Januar bis März 2027 gemeint. Hier sind gegenüber den Tagespreisen aktuell Aufschläge von 10 bis 15 Euro/t möglich.

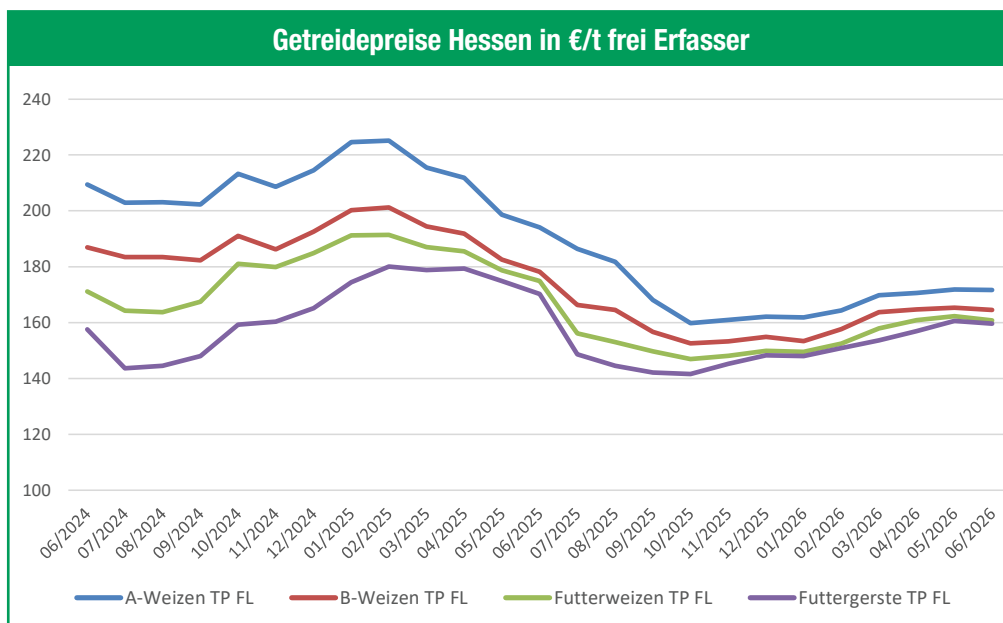
Historisch gesehen besteht eine starke Korrelation zwischen den Lagerbeständen und den Exportpreisen für Weizen. Eine wichtige Kennzahl, die von Internationalen Getreidehändlern oft genutzt wird, ist der sogenannte „Stock-to-Use-Ratio“ also das Verhältnis von Lagerbeständen zu Verbrauch in Prozent. Nach einem KI-Modell aus dem Bereich der Künstlichen Intelligenz, das beim Landesbetrieb Landwirtschaft Hessen (LLH) zum Einsatz kommt, ergeben sich folgende preisensensible kritische Grenzwerte:

- Szenario < 25 Prozent= knapper Markt, hohe Volatilität bei Störungen
- Szenario 25-30 Prozent= mittlere bis gute Deckung, Markt stabiler
- Szenario > 30 Prozent= komfortable Versorgung, preisdämpfend, weniger anfällig für kurzfristige Marktschocks

Werden die Prognosewerte des Internationalen Getreiderats (IGC) für 2026/27 herangezogen, ergibt sich unter Berücksichtigung eines geschätzten Verbrauchs von 827 Mio. t und Lagerbeständen in Höhe von 282 Mio. t ein Stock-to-Use von 34 Prozent. Die Marktversorgung gilt also immer noch als komfortabel.

Wird dieser errechnete Wert in das mathematische KI-Modell eingesetzt, ergibt sich für das WJ 2026/27 ein prognostizierter Exportpreis für Weizen bei aktuellem Wechselkurs von 211 Euro/t. Davon ausgehend lässt sich anhand der Preistransmission in der Wertschöpfungskette ein ungefährender Erzeugerpreis für B-Weizen in Hessen ableiten, der im vorliegenden Fall bei schätzungsweise 170 Euro/t frei Landlager liegen könnte. Allerdings wäre dies der durchschnittliche Erzeugerpreis für die gesamte Saison.

Zeitweise Ausschläge darüber oder darunter bleiben witterbedingt oder aufgrund anderer Einflussfaktoren jederzeit möglich. Ein Bereich von 170 bis 180 Euro/t innerhalb eines Preisbands für Lieferungen frei Landlager erscheint aus jetziger Sicht plausibel. Für Stre-



ckengeschäfte ab Hof können im Durchschnitt nochmal 10 Euro/t hinzugerechnet werden. Futterweizen dürfte sich überwiegend knapp unterhalb der Brotweizenpreise bewegen. Qualitätsweizen bis zu 15 Euro/t über den Preisen für B-Weizen. Die Höhe der Qualitätsprämie wird nach der Ernte aber von den erzielten Proteinwerten abhängen.

Alles in allem ist nach jetzigem Kenntnisstand davon auszugehen, dass die Weizenpreise 2026/27 ungefähr 10 bis 15 Euro/t über den jetzigen Tagespreisen liegen werden. Tatsächlich entspricht dies einigermaßen genau den aktuellen Aufschlägen bei Vorkontrakten für hintere Liefertermine. Entscheidend wird sein, ob die prognostizierten Produktionsrückgänge in Australien und Teilen Nordamerikas tatsächlich eintreten und ob El Niño die weltweiten Erträge stärker belastet als derzeit angenommen.

Schrittweise verkaufen statt spekulieren

Vor diesem Hintergrund erscheint eine gestaffelte Vermarktung weiterhin als die sinnvollste Strategie. Die aktuell angebotenen Vorkontraktpreise liegen zwar nicht auf einem außergewöhnlich attraktiven Niveau, sichern aber eine wirtschaftlich vertretbare Preisbasis. Gleichzeitig bestehen weiterhin Chancen auf höhere Preise im Verlauf der Saison, falls Wetterrisiken oder geopolitische Entwicklungen das Angebot stärker einschränken.

Für durchschnittlich aufgestellte Ackerbaubetriebe empfiehlt sich daher, bereits jetzt einen Teil der erwarteten Ernte 2026 vorzuverkaufen. Ein Anteil von etwa 20 bis 30 Prozent der erwarteten Weizen- und Gerstenernte er-

scheint unter den gegenwärtigen Marktbedingungen sinnvoll.

Dabei erzielen Vorkontrakte für hintere Liefertermine (Nov. - Dez. 2026 oder Jan. - Mrz. 2027) derzeit größere Aufschläge. Dieser Umfang begrenzt das Preisrisiko, ohne die Handlungsmöglichkeiten bei möglichen späteren Preissteigerungen übermäßig einzuschränken. Höhere Vorverkaufsquoten von 40 Prozent und mehr sollten nur ausnahmsweise in Betracht gezogen werden, wenn die Ertragssicherheit als hoch eingeschätzt wird und Planungssicherheit im Vordergrund steht.

Schließlich muss in den meisten Fällen mindestens ein Drittel ex-Ernte vermarktet werden, um die Liquidität im Betrieb zu sichern. Wer über Kapazitäten verfügt, sollte einen Teil der Ernte vorerst einlagern. Für die verbleibenden Mengen bietet sich eine gestaffelte Vermarktung während der Ernte und in den Monaten danach an.

Erfahrungsgemäß entstehen insbesondere zwischen Herbst und Winter häufig Vermarktungsfenster, wenn sich die tatsächlichen Ernteergebnisse von den ursprünglichen Prognosen unterscheiden. Auch verbessern sich während dieses Zeitraums oft die Exportmöglichkeiten für die Europäischen Exporteure.

Fazit: Vorverkaufsquote von 20 bis 30 Prozent anstreben

Die Getreidemärkte werden derzeit von guten Ernteaussichten in Europa und Russland dominiert. Für Europa wird zumindest eine durchschnittliche Ernte auf dem Niveau des mehrjährigen Mittels erwartet. Entsprechend stehen die Preise unter Druck. Gleichzeitig mehren sich jedoch die Hinwei-

se auf eine engere globale Weizenbilanz im Wirtschaftsjahr 2026/27. Kleinere Ernten in Australien, Nordamerika und möglicherweise weiteren Regionen könnten die weltweiten Bestände wieder etwas reduzieren.

Für Landwirte ergibt sich daraus ein differenziertes Bild: Die aktuellen Preise rechtfertigen erste Absicherungen, sind aber nicht attraktiv genug, um große Teile der Ernte fest zu vermarkten. Eine Vorverkaufsquote von etwa 20 bis 30 Prozent erscheint derzeit als ausgewogener Kompromiss zwischen Risikobegrenzung und Marktchance. Dabei sind die höchsten Aufgelde derzeit für hintere Liefertermine zu erzielen.

Die Wahrscheinlichkeit spricht aus heutiger Sicht eher für moderat festere Preise im Verlauf der Vermarktungskampagne 2026/27 als für einen erneuten massiven Preisrückgang. Große Preissprünge nach oben dürften aber auch eher unwahrscheinlich sein. Die Wetterentwicklung, Exportdynamik im Schwarzmeerraum und geopolitische Risiken bleiben dabei die entscheidenden Einflussfaktoren.

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