



Weizenhandel

Preisentwicklung und Absicherungsmaßnahmen



Der Rohstoffpartner

Fokus: Weizenpreis, Preisfixierung, Lebensmittelhersteller, Soft Red Winter, Milling Wheat No. 2, Hedging

Volatile Weizenpreise

- > Russland und die Ukraine zählen zu den wichtigsten Getreideexporteuren der Welt. Gemeinsam haben diese beiden Länder einen Marktanteil von rund 25% an der weltweiten Weizenproduktion.
- > Der Ausbruch des Krieges in der Ukraine hat daher im Frühjahr 2022 eine Panik an den weltweiten Getreidemärkten ausgelöst, die innerhalb kürzester Zeit beinahe zu einer Verdoppelung des Weizenpreises, auf bis zu 440€ pro Tonne (für Matif Milling Wheat No. 2), führte.
- > Dies geschah von ohnehin bereits hohem Preisniveau aus: Der europäische Weizenpreis lag beispielsweise Anfang 2018 noch bei rund 150€ pro Tonne und stieg, angetrieben durch die Corona-Pandemie sowie die weltweite Inflation, bis zum Frühjahr 2022 bereits auf rund 250€ pro Tonne an.
- > August 2023: Auf dieses Niveau (250€ pro Tonne) ist der Weizenpreis nun auch wieder zurückgegangen.

Weizen: Preisentwicklung seit 2018



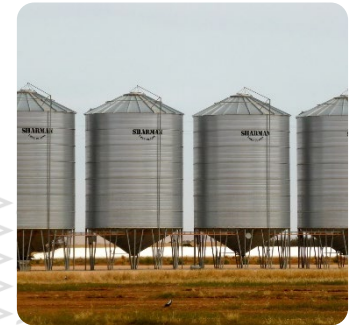
Diese extremen Weizenpreisschwankungen der letzten beiden Jahre machen jede Kosten- und Budgetplanung in der Lebensmittelbranche sehr schwierig.

Absicherungsmaßnahmen gegen schwankende Weizenpreise

Ob der Einfluss des Weizenpreises auf den Unternehmenserfolg vernachlässigbar, erheblich oder gar potentiell existenzbedrohend ist, variiert von Branche zu Branche aber auch von Unternehmen zu Unternehmen stark. Insbesondere wenn die Wareneinsatzquote hoch und/oder die Margen gering sind, sind Absicherungsmaßnahmen („Hedging“) unabdinglich:

Beispiele für Absicherungsmaßnahmen:

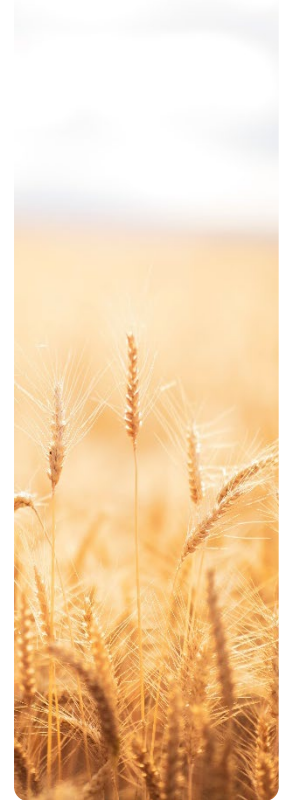
- > **Lagerhaltung:** Für begrenzte Zeiträume (Haltbarkeit!) können Preisschwankungen grundsätzlich durch Lagerhaltung kompensiert werden. Nachteil: Platz- und Liquiditätsbedarf
- > **Lieferverträge:** Auch langfristige Lieferverträge, idealerweise mit fixierten Preisen, sind ein beliebtes Mittel um von Preisschwankungen unabhängig zu werden. Diese erst in Zeiten steigender Preise abzuschließen ist jedoch in der Regel zu spät bzw. häufig gar nicht möglich. Außerdem kann dadurch die Abhängigkeit gegenüber einzelnen Lieferanten steigen.
- > **Termingeschäfte:** Vollkommen unabhängig von den eigenen Lieferanten- und Kundenbeziehungen, können sich Industrieunternehmen auch mittels Termingeschäften gegen steigende Preise absichern. Gleiches gilt für Händler und Produzenten, wobei sich diese in der Regel gegen fallende Preise absichern.



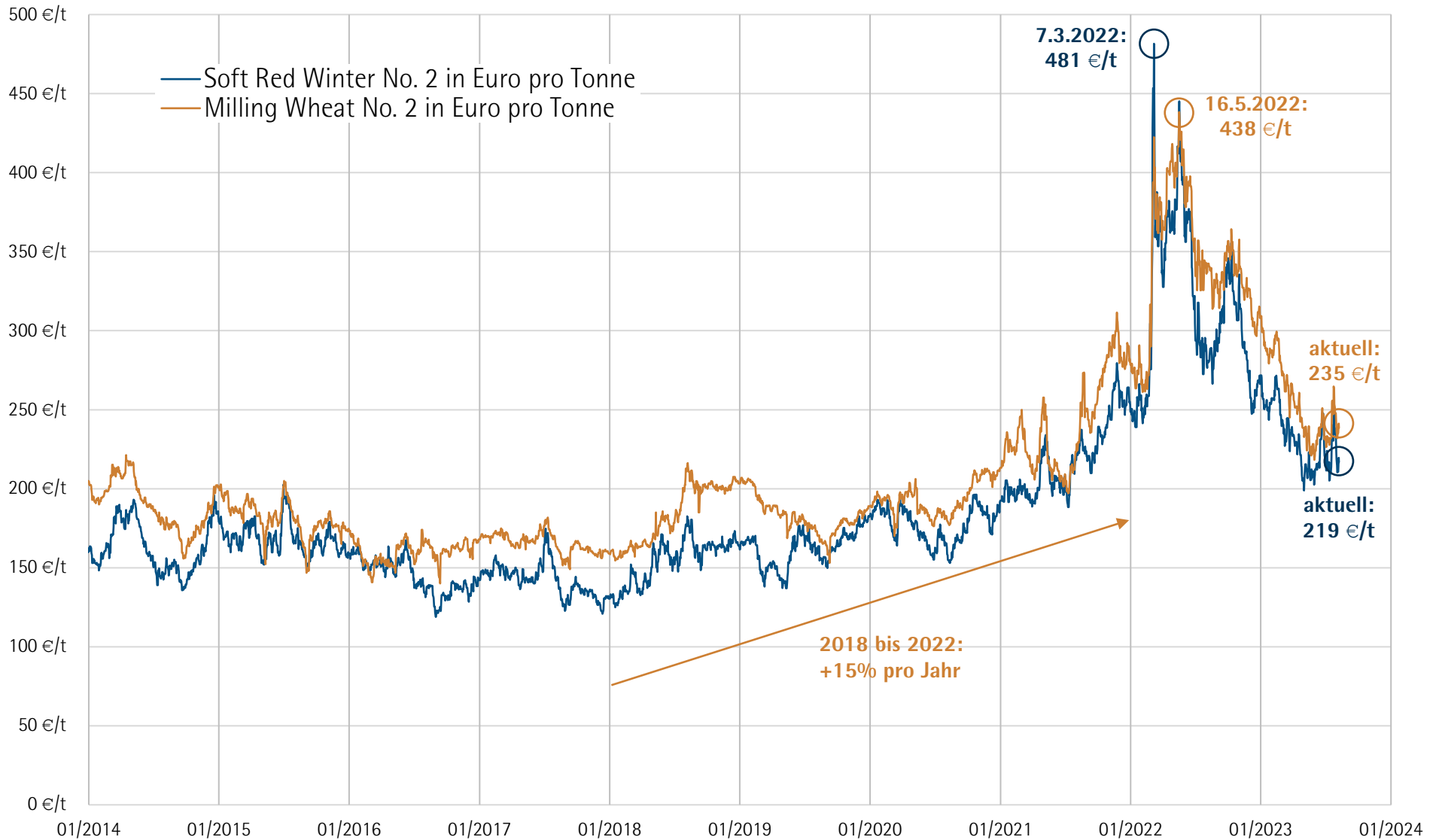
Mögliche Hedginginstrumente für Weizen

Im Gegensatz zu anderen Agrarrohstoffen, wie Holz, Obst oder Zellstoff, existieren beim Getreide eine Vielzahl unterschiedlicher, sehr liquider und standardisierter Absicherungsinstrumente. Einige der weltweit größten Warenterminbörsen (Chicago Board of Trade, Euronext Paris, Zhengzhou Commodity Exchange) wurden ursprünglich als Getreidebörsen gegründet.

- > **Soft Red Winter No. 2:** Dies ist die meistgehandelte Weizensorte der Welt. Es handelt sich um amerikanischen Weizen mit ca. 10-12% Proteingehalt und mind. 76kg/hl (vergleichbar mit europäischem Backweizen). Er dient nicht nur als Referenz für sehr liquide Terminkontrakte (z.B. an der CME), sondern auch als Basis zur Preisermittlung sehr vieler anderer Weizensorten: So werden die Preise der übrigen 5 großen amerikanischen Weizenqualitäten (Hard Red Winter, Hard Red Spring, Hard White, Soft White und Durum) mittels Abschlägen oder Zuschlägen („spreads“) auf den SRW-Börsepreis gehandelt.
- > **Milling Wheat No. 2:** Dies ist die wichtigste und meistgehandelte europäische Weizenqualität. Es handelt sich um Mahlweizen („Brotweizen“) mit mind. 11% Protein, 220 sec und 76 kg/hl. Er dient als Grundlage für sehr viele europäische Terminkontrakte (insbesondere an der MATIF bzw. Euronext) und wird auch außerhalb der Terminmärkte häufig als Referenzpreis herangezogen.
- > **Weitere gehandelte Qualitäten:** Es existieren noch zahlreiche weitere Qualitäten die direkt an den weltweiten Börsen gehandelt werden. Zu nennen sind hier der höherwertige amerikanische Weizen „Kansas City Hard Red Wheat“ sowie der europäische Hartweizen „Sitagri european durum wheat“.



Preisentwicklung von amerikanischem und europäischem Weizen seit 2014



Info: Der amerikanische Weizen „Soft Red Winter No. 2“ wird in USD pro bushel gehandelt. Die hier gezeigten Preise sind mit dem am jeweiligen Handelstag gültigen Wechselkurs umgerechnet.

Individuelle Absicherungsstrategie



Beispiel Lebensmittelhersteller und -verarbeiter: Unternehmen die Weizen (und andere Rohstoffe) einkaufen um daraus Lebensmittel herzustellen müssen bei steigenden Weizenpreisen sofort mehr bezahlen, können diese Preissteigerung aber (wenn überhaupt!) nur zeitversetzt weitergeben.

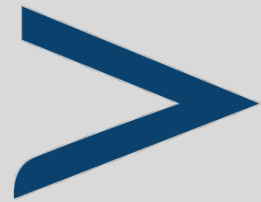
- > Die Frage ist daher in der Regel nicht ob, sondern wie, sich das Unternehmen gegen steigende Weizenpreise absichern kann.
- > Unserer Erfahrung nach sind dabei Absicherungsstrategien, die kurzfristige Preisfixierungen beim Lieferanten sowie mittel- bis langfristige Absicherungen mittels Termingeschäften kombinieren, am effizientesten und robustesten.
- > Welche Absicherungsinstrumente (siehe Folie 4) dabei in Frage kommen, kann durch einen Abgleich der Preisentwicklung mit den historischen Einkaufspreisen des Unternehmens ermittelt werden.

Beispiel Weizenproduzent und/oder Getreidehändler: Unternehmen die Weizen produzieren oder damit handeln, profitieren in der Regel von steigenden Weizenpreisen. Wenn die Preise hingegen fallen, sinkt der zukünftige Ertrag bzw. der Wert des eigenen Lagers.

- > Da Weizen (beispielsweise im Gegensatz zur Metallen) nicht ewig haltbar ist, lassen sich Preisrückgänge nicht auf unbegrenzte Dauer „aussitzen“.
- > Der Preis von bereits einkalkuliertem und/oder tatsächlich eingelagertem Weizen sollte daher unbedingt in irgendeiner Form abgesichert werden.
- > Bei langer Haltedauer kann dabei an den Terminmärkten häufig ein deutlich höherer Preis als beim zukünftigen Abnehmer fixiert werden.



MERIT – Der Rohstoffpartner



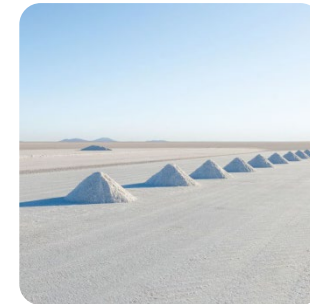
MERIT ist seit knapp 35 Jahren als strategischer Partner von Industrieunternehmen, Rohstoffhändlern und Produzenten darauf spezialisiert, Marktrisiken zu kontrollieren und Marktchancen zu nutzen. Die Synergien aus unseren Kompetenzbereichen Bewertung, Beratung und Handel ermöglichen uns ganzheitliche und maßgeschneiderte Lösungen. Als Plattform selbstständiger Expertenteams ist MERIT in unabhängigen Fachgruppen mit Schwerpunktbüros in Wien, Frankfurt, Malta und Salzburg vertreten.

Neben dem Management von Agrarprodukten, Gas, Industrie- und Edelmetallen, berät MERIT bei strategischen Rohstofffragen, optimiert den Ein- und Verkauf von Rohstoffen, bewertet und reportet Marktpreisrisiken, entwickelt und realisiert Absicherungsstrategien sowie Modelle zur Beschaffung und Lagerfinanzierung. Alle dabei anfallenden operativen Abwicklungsaktivitäten können auf Wunsch ebenfalls von MERIT übernommen werden. Die MERIT Commodity-Group bietet von der Beratung über das Management bis hin zur Umsetzung alles aus einer Hand und ist damit im deutschen Sprachraum ein anerkannter Ansprechpartner.



Metalle

Autoindustrie
Maschinen- & Anlagenbau
Flugzeugbau
Schrotthandel & Recyclingbranche
Allgemeine Metallverarbeiter



Energie

Luftfahrt
Transport & Logistik
Versorger
Energieerzeuger
Alternative Energien



Agrarrohstoffe

Lebensmittelhersteller
Holz- & Papierindustrie
Bäckereien
Süßwarenhersteller
Brauereien

Kontakt Daten Zentrale



Schottenring 17, 1010 Wien



office@meritgroup.at



+43 1 317 35 00



www.meritgroup.at

