LZ-Rheinland

Artikel vom 16.07.2025 · Ausgedruckt am 10.11.2026, 16:30 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/auf-welches-vermarktungsinstrument-setzen

Auf welches Vermarktungsinstrument setzen?



Foto: Meike Siebel

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass die Wahl der richtigen Vermarktungsstrategie einen großen Hebel für das Betriebsergebnis hat. Wiebeke Mohr und Prof. Dr. Reimer Mohr, Hanse-Agro, geben einen Überblick dazu und zeigen die jeweiligen Vor- und Nachteile auf.

Knappe weltweite Vorräte, Kriege, politische Krisen und Wetterkapriolen haben in den Jahren 2021 bis 2023 zu starken Marktbewegungen geführt. Die Wahl der Strategie hatte damit maßgeblich Einfluss auf die Höhe des Betriebsergebnisses. Seit 2024 hat sich das geändert. Trotz niedriger EU-Ernte blieben die Getreidepreise unter Druck. Die Betriebe agieren in einem Umfeld, in dem die Preise die Produktionskosten nicht decken. Gleichzeitig haben die vergangenen zwei Jahre in einigen Regionen die Liquiditätssituation der Betriebe belastet. In diesem herausfordernden Umfeld gilt es, die Vermarktungsstrategie für die Ernte 2025 festzulegen. Hierbei sind die traditionellen Vermarktungsstrategien zu überdenken. Nachfolgend werden die Bestimmungsfaktoren auf die einzelbetriebliche Vermarktungsentscheidung dargestellt und die Vor- und Nachteile klassischer und neuer Vermarktungsinstrumente diskutiert.

Die Bestimmungsfaktoren

Häufig wird die Vermarktungsentscheidung vor allem von der Markterwartung abhängig gemacht. Bei der Erwartung fallender Preise werden Verträge mit dem Handel abgeschlossen und bei der Erwartung steigender Preise wird mit dem Vertragsabschluss gewartet.

Daneben ist aber auch entscheidend, welches Preisniveau vorliegt. Bei Preisen auf Rekordhöhe, auf dem Rekordgewinne eingefahren werden können, sollte weniger Risiko in der Vermarktung eingegangen werden als bei einem niedrigen Preisniveau – selbst wenn bei hohem Preisniveau weitere Preissteigerungen möglich sind. Die Falltiefe bei einer gegenläufigen Marktentwicklung ist bei Weizenpreisen von über 300 €/t deutlich höher als bei einem Preisniveau von 170 €/t.

Mehr in LZ 2025-29 ab S. 20.