

Risikominimierung mit der richtigen Vermarktungsstrategie

Landshuter Landtechniktag
01. Februar 2019 in Schönbrunn

Erzeugnisse Agrar

BayWa



Wie entsteht das Preisrisiko in der Vermarktung?

Faktoren, die Risiken implizieren.

Marktvolatilität

Fähigkeit Entscheidung zu treffen

Risikoaffinität

Marktmeinung

Emotionen (Gier, Angst Panik, Hoffnung)

Gewohnheiten

Fehlinterpretationen in der Bewertung von Angebot und Nachfrage

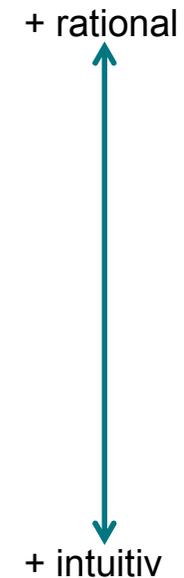
Etc.

Was beeinflusst die Vermarktung?



Einflussfaktoren auf Vermarktungsentscheidungen

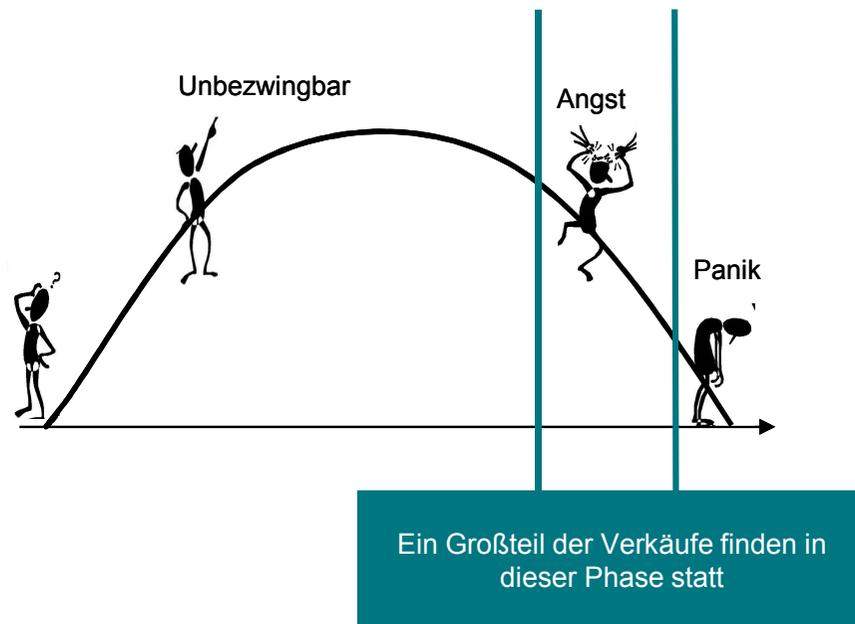
- Verkaufsvolumen (Erntemenge)
 - In welcher Phase der Vermarktungsperiode befinde ich mich?
- Produktionskosten
 - Ab welchem Preis sind meine Kosten gedeckt?
- Finanzierungsbedarf
 - Wann benötige ich Finanzmittel um bspw. Darlehen/ Pachten zu zahlen?
- Aktuelles Preisniveau versus Zielpreis
 - Wie weit bin ich von meinem Zielpreis entfernt?
- Ihre Markteinschätzung
 - Sehe ich steigende oder fallende Preise?



- → Wie beeinflussen diese Faktoren Vermarktungsentscheidungen?

Vermarktungsplanung

Emotionale Hoch- und Tiefflüge bei der Vermarktung



Bildquelle: http://planbar-magazin.de/wp-content/uploads/2013/09/Fotolia_44332945_Subscription_XL-1000x666.jpg

Vermarktungswege

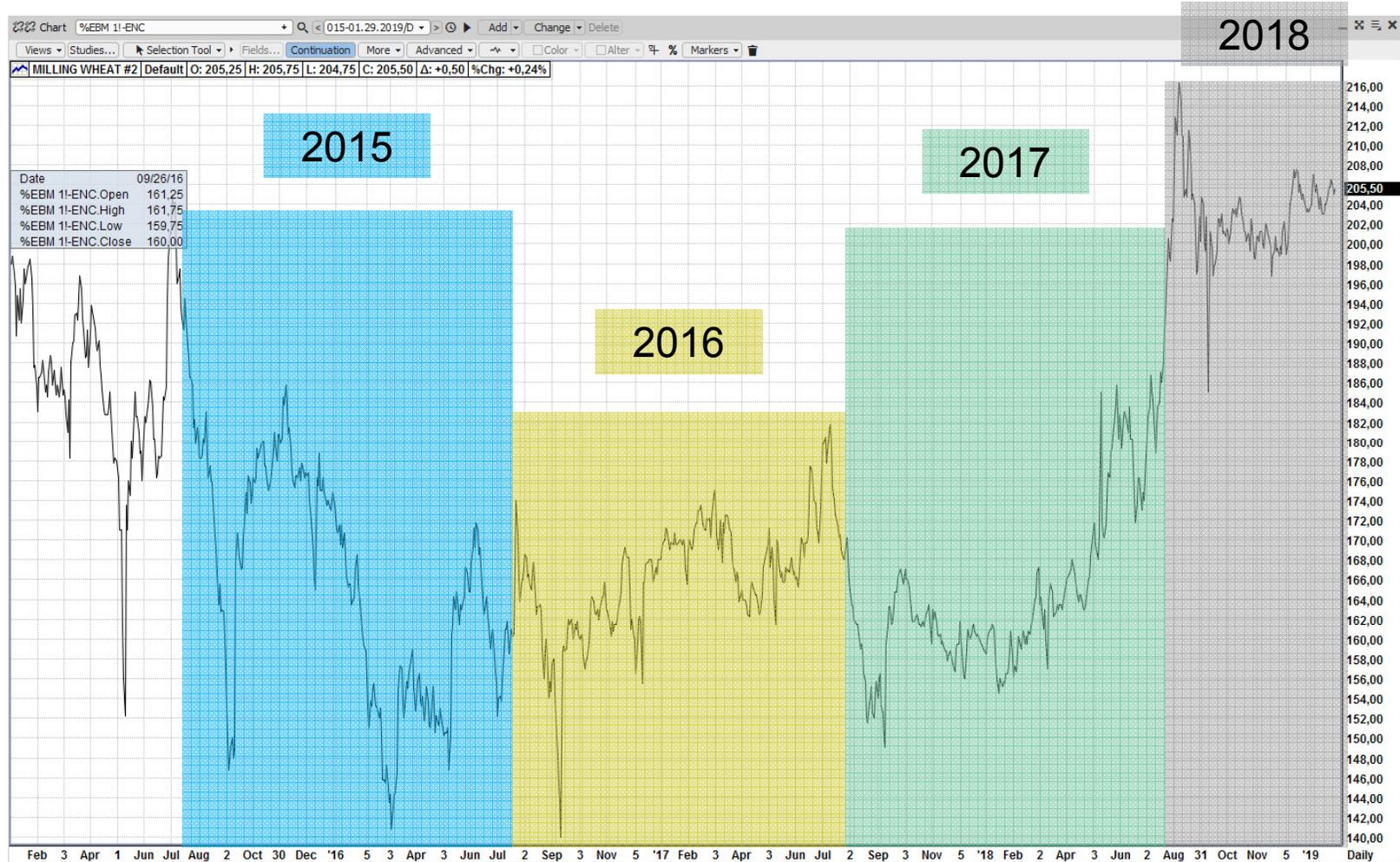
Über welche Instrumente kann ich mein Getreide vermarkten

Vertragstypen

- Festpreiskontrakt
 - Spot / Termin
 - Prämienkontrakt
 - Pool Vermarktung
 - Landea
- Einlagerung

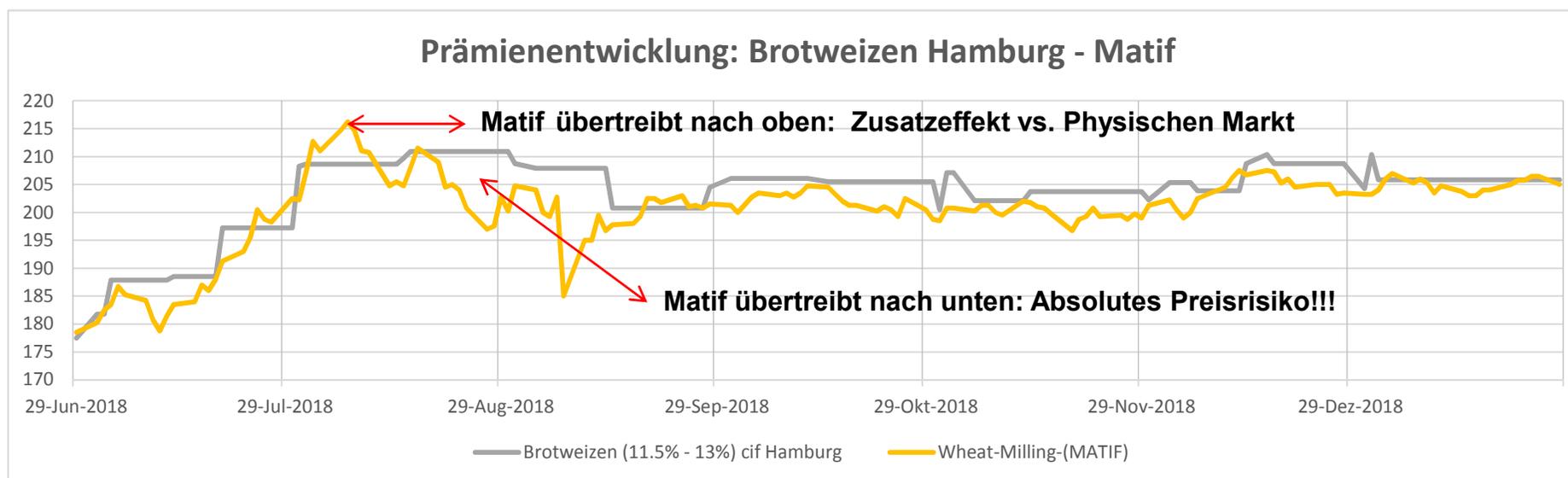


Marktentwicklung Matif Weizen



Prämienentwicklung im Rückblick

Brotweizen CIF/CPT Hamburg Ernte 18 vs. Matif Milling-Wheat



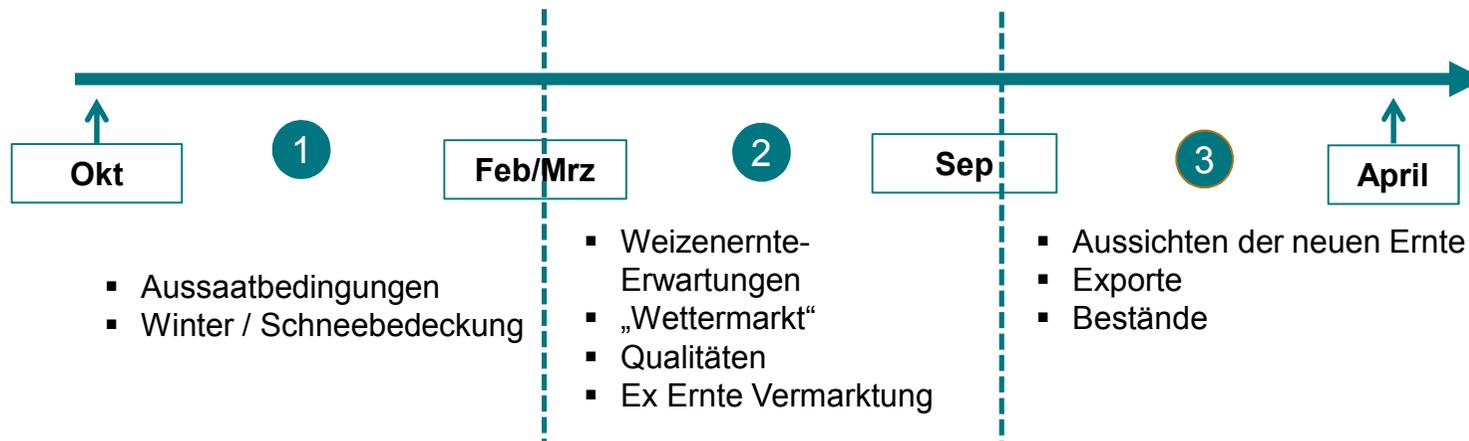
Vorteile:

Fixiert Menge und Liefermöglichkeit ohne sich jedoch Festpreislich zu binden.

Risiko:

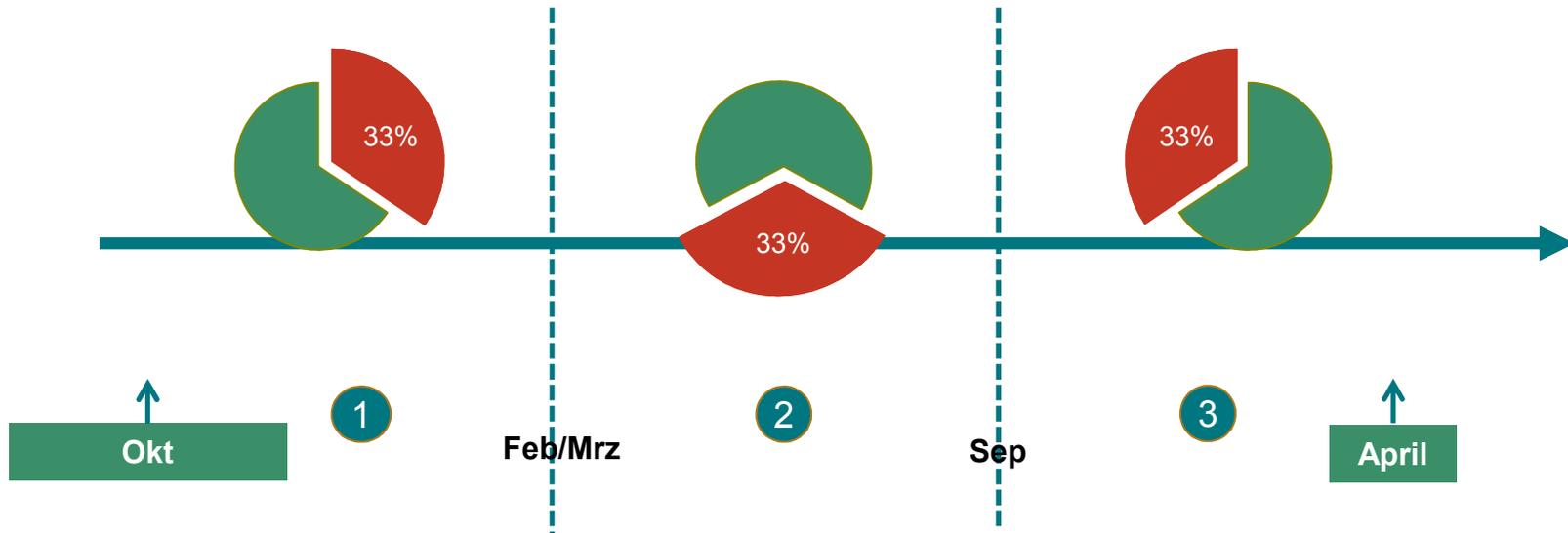
Prämie ist fixiert, jedoch besteht volles Preisrisiko an der Matif

Der Vermarktungszeitraum umfasst etwa 18 Monate und wird in diesem Beispiel in 3 gleichgroße Perioden ①, ② und ③ aufgeteilt.



Es gibt Chancen und Risiken in jeder Periode. Aus Rationalen Gründen kann man keine Periode klar bevorzugen. Empfehlung: Mengen teilen!

Beispielhafter Vermarktungsplan



Erstellen Sie einen Vermarktungsplan (an den Sie sich auch halten!)

Landea™ – Die intelligente Preisabsicherung

Risiken eines Preisverfalls am Markt absichern!

Schutz vor fallenden Preisen durch einen physischen Warenkontrakt und Mindestkurse der Landea™ Produkte

Marktchancen nutzen!

Bei steigenden Kursen an der Börse weiter profitieren. Die Landea™ Produkte lassen den Landwirt auf verschiedene Art an steigenden Märkten teilnehmen.

Grundlage der Landea™ Produkte

- Der Landwirt schließt mit der BayWa einen physischen Kontrakt, der sich von der bisherigen Handhabung nicht unterscheidet.
- Zusätzlich schließt der Landwirt ein Landea™ Produkt ab, das als Preismechanismus für den physischen Kontrakt wirkt.
- Preismechanismus heißt, dass Landea™ lediglich auf den endgültigen Auszahlungspreis Einfluss nimmt.
- Entscheidend für die Berechnung der Landea™ Produkte sind die Kurse an der NYSE Euronext (MATIF).

Steckbrief Landea™ „Potential Aktiv“

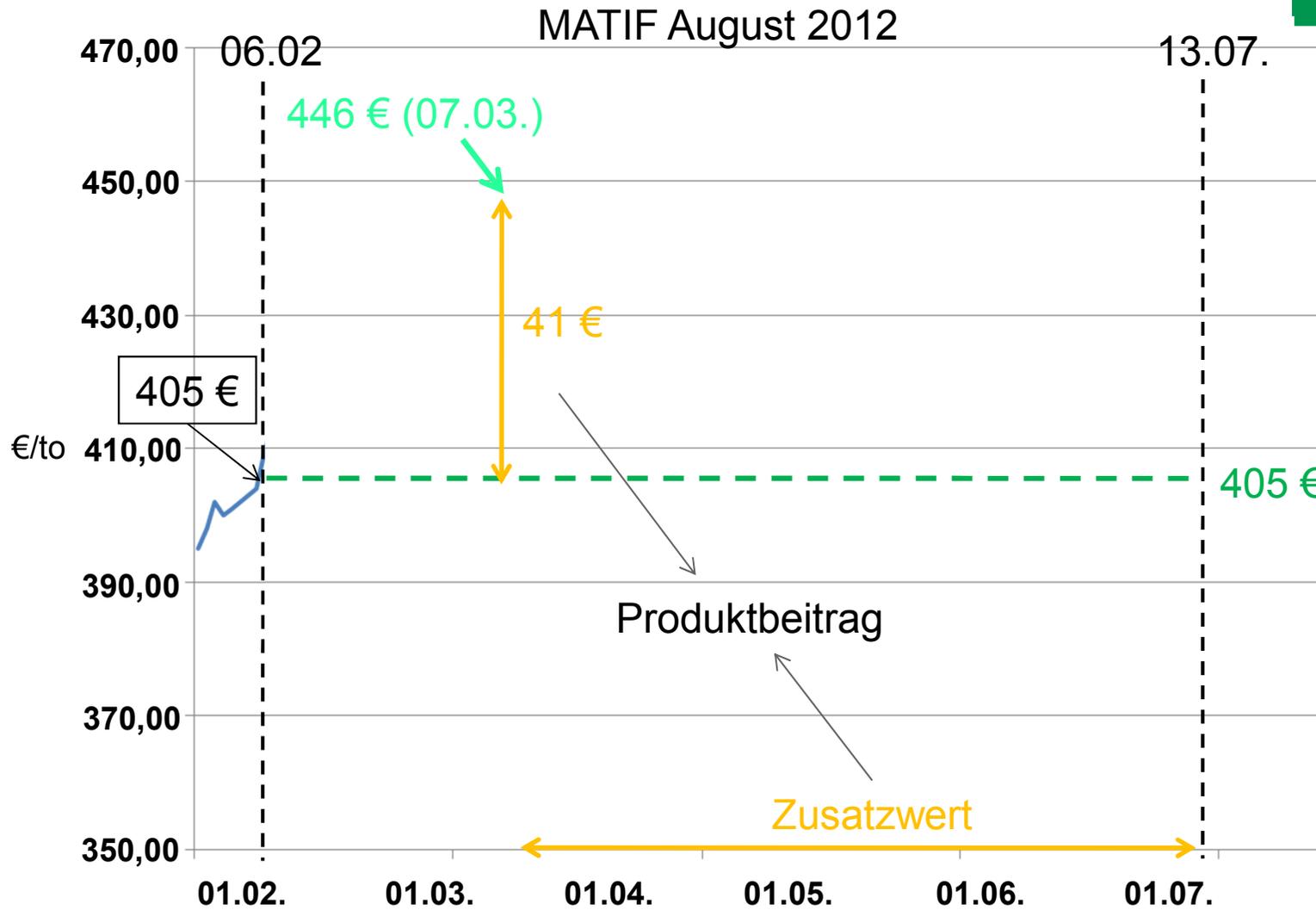
Potential Aktiv bietet dem Landwirt die Möglichkeit in einem vorher festgelegten Zeitraum einmalig nachträglich zu preisen.

Mit diesem System können nur Zuschläge entstehen. Wird in der vorgegebenen Laufzeit nie gepreist, fällt nur der Investitionsbetrag ohne zusätzliche Abschläge an.

Der Produktbeitrag besteht aus zwei Bestandteilen:

1. Differenz zwischen dem Börsenkurs für Abschluss des Produkts und dem aktuellen Börsenkurs
2. **Zusatzwert: Wert der Wahrscheinlichkeit zukünftiger Preissteigerungen. Dieser Zusatzwert ist immer positiv und nimmt mit abnehmender Restlaufzeit ab.**

Fallbeispiel „Potential Aktiv“ Raps

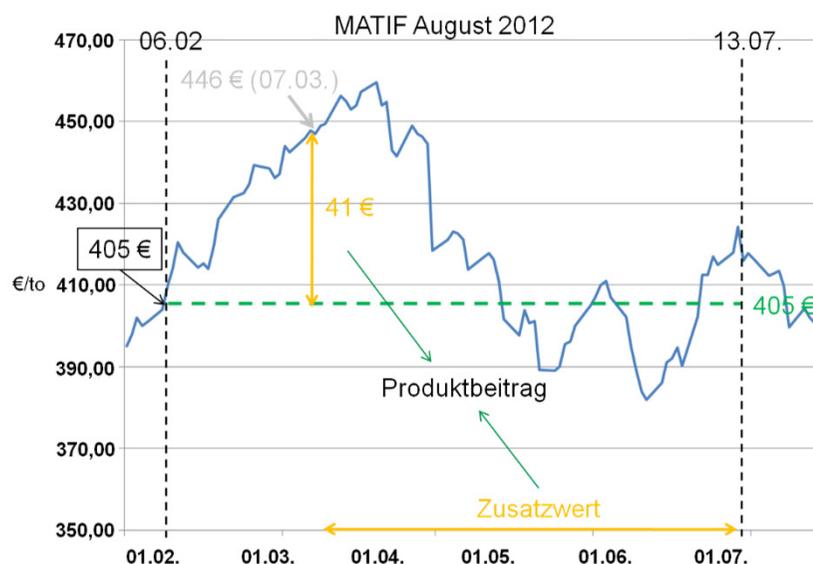


Berechnung Fallbeispiel

Landea™ „Potential Aktiv“

395,00 €	Vorläufiger Kontraktpreis am 06.02
21,00 €	Investitionsbetrag
405,00 €	Börsenkurs für Abschluss des Vertrages
446,00 €	Börsenkurs am aktiv gewählten Preisbildungsdatum

$446,00 \text{ €} - 405,00 \text{ €} + \text{Zusatzwert (Bsp. 6,00 €)} = 47,00 \text{ € Produktbeitrag}$



Abrechnung mit Landwirt

Vorläufiger Kontraktpreis	395,00 €
Investitionsbetrag	- 15,00 €
Produktbeitrag	+ 47,00 €

Endgültiger Kontraktpreis 421,00 €

**Vielen Dank für die
Aufmerksamkeit.**

BayWa

