

DNZ fordert höhere Basispreise

Winterversammlungen Die Verhandlungen zwischen der Nordzucker AG und dem Dachverband der Norddeutschen Zuckerrübenanbauverbände (DNZ) gestalten sich schwieriger als es die gute Ausgangslage vermuten ließ. Noch immer liegt kein Ergebnis vor, wie die Quotenrüben 2011 bezahlt werden.

Die Ausgangslage ist klar: Nach der Rekordrüben-ernte und den sehr hohen europäischen Quoten-zuckerpreisen fordern die Rübenanbauer nach Jahren des Preisverzichts im Zuge der ZMO-Reform und wirtschaftlicher Nöte der Nordzucker nun ihren Anteil. In einem ersten Schritt hatte die Nordzucker bereits vor Wochen verkündet, die Landwirte am höheren Erlös zu beteiligen und auf den Rübenmindestpreis von 26,29 €/t einen Aufschlag von 3,71 €/t zu zahlen.

Dieses Angebot schien auch für den DNZ auf den ersten Blick verlockend zu sein. Mit Blick auf die sehr guten Zuckere-löse einigte man sich nicht auf diesen Betrag. Das war im Nachgang aus Sicht der Rüben-anbauer eine weise Entscheidung, denn mittlerweile hat sich z. B. der Branchenprimus, die Südzucker, mit ihren Anbauern auf einen Preis geeinigt, der weit über dem Nordzucker-Angebot liegt.

Höhere Spielräume

Als Basispreis wurden dort für die Kampagne 2011/12 nun 37 €/t für Quotenrüben vereinbart, was einem Aufschlag von 10,71 €/t entspricht. Inklusiv aller Nebenleistungen – wie Früh- und Spätlieferzuschläge, Qualitätsprämien und Polarisationszuschläge – kommen unter dem Strich etwa Auszahlungspreise für Quotenrüben von rund 50 €/t zusammen. Die Nordzucker-Lieferanten sollen nach dem bisherigen Verhandlungsstand brutto etwa 40,67 €/t erhalten (Tabelle).

In Anbetracht der deutlich höheren Preisabschlüsse bei anderen Zuckerunternehmen ist der DNZ weiter nicht bereit, dem Nordzucker-Angebot für



Die Rübenanbauer fordern in diesem guten Rübenjahr höhere Basispreise von der Nordzucker.

die Quotenrüben zuzustimmen. Aus DNZ-Sicht geben Marktlage, Branchenvergleich und die Kenntnis darüber, dass die Rübenanbauer auch in schwierigen Zeiten verzichtet haben, viel höhere Spielräume bei den Preisen.

Im Gegensatz dazu haben sich die Verhandlungsparteien über die Bezahlung aller Rüben außerhalb der Zuckerquote geeinigt. So werden Industrierüben und alle Überrüben der guten Kampagne 2011/12 zum Rübenmindestpreis von 26,29 €/t vergütet. Daraus ergeben sich Auszahlungspreise von einheitlich 36,24 €/t, was der DNZ als Verhandlungserfolg einstuft.

Mit Spannung wurden aufgrund der ungelösten Quotenrübenpreise die Winterversammlungen erwartet, die seit Freitag vergangener Woche von den Zuckerrübenanbauverbänden und der Nordzucker gemeinsam abgehalten werden. Zu Beginn dieser Woche stellte sich auch der Vorstandsvorsitzende der Nordzucker AG, Hartwig Fuchs, in Nordstem-

men den kritischen Fragen der Bauern. Wie gespannt das Verhältnis zwischen DNZ und Nordzucker derzeit ist, ließ sich dort an vielen Formulierungen der Referenten ablesen.

Neues Angebot

Aufhorchen ließ Volker Bückmann, bei der Nordzucker für die Rohstoffbeschaffung verantwortlich, der auf den bisher in den Verhandlungen fest zementierten Quotenrüben-Mindestpreis von 30,00 €/t einen weiteren Zuschlag in Höhe X in Aussicht stellte. Diese Wendung kam auch für

„Bei uns hat der gute Rübenpreis oberste Priorität.“

Rübenanbauer Siegfried Sander

die DNZ-Verhandlungsführer Dr. Heinrich-Hubertus Helmke und Joachim Engelke offenbar überraschend. Ein Beleg, dass die „Eiszeit“ zurzeit nicht nur im Freien, sondern auch in den Verhandlungsgesprächen herrscht.

Positiv ist jedoch, dass sich die Nordzucker nach vielen

Runden wieder bewegt und das die Verhandlungen vielleicht doch wieder konstruktiver werden. Die entscheidende Frage ist jedoch auch, das wurde allen Teilnehmern in Nordstemmen klar, wie das zukünftige Modell zur Beteiligung der Rübenanbauer an den Zuckere-lösen aussehen soll.

Meinungsunterschiede

Die Nordzucker drängt in den Verhandlungen darauf, die vorliegenden Bilanzkennzahlen als Grundlage für höhere Erlöse der Rübenanbauer heranzuziehen. Dies lehnt der DNZ jedoch kategorisch ab, weil Bilanzen nicht immer die reale Entwicklung widerspiegeln. „Auf dieser Basis kommen wir nicht zusammen,“ unterstrich Helmke die Verhandlungsposition des DNZ und erntete dafür auf der Versammlung viel Beifall von den Bauern. Der Verband favorisiert dagegen eine Regelung, nach der die Beteiligung der Rübenanbauer auf Grundlage der realen Zuckere-löse der Nordzucker AG abgeleitet wird. Dies entspreche auch den Vorgaben der ZMO, die eine Beteiligung der Anbauer an den tatsächlich erzielbaren Markterlösen fordere, hieß es in Nordstemmen.

Hartwig Fuchs zog auf der Tagung eine positive Bilanz. 125 Kampagnetage im Durchschnitt, an denen konzernweit rund 18 Mio. t Rüben verarbeitet worden seien, sprächen für sich. Aufgrund der hohen Zuckere-löse werde das Unternehmen deshalb zum 28. Februar 2012 auch ein hervorragendes Ergebnis vorlegen, was von 64,4 auf 139 Mio. € ansteigen werde. Hinsichtlich der Kritik Einzelner am zu teuren Kauf von Nordic Sugar berichtete er, dass dieses Investment genau richtig gewesen sei und dass die Schulden bereits deutlich verringert werden konnten. Nordic schreibe mittlerweile gute Zahlen und „verdient richtig Geld“. Die Nordzucker widme sich mit

großem Einsatz derzeit auch den ZMO-Verhandlungen. Ziel sei es, den Rübenanbau vor Ort nachhaltig wenigstens erst einmal für die nächsten 10 bis 15 Jahre zu sichern. „Wir müssen unbedingt weiter wachsen, wenn wir in Europa die Nummer Zwei bleiben wollen. Größe zählt, dafür müssen wir gerüstet sein“, betonte der Vorstandsvorsitzende, der daran arbeitet, ein nachhaltiges Rü-

wirtschaftlich guten Jahren für schlechte Rübenjahre zurückzulegen, um auch dann die Wettbewerbsfähigkeit der Rüben zu erhalten und den Rohstoff zu sichern. Aus diesem Rücklagenfonds, der am besten vom DNZ betreut werden sollte, müsse man die Rübe in mageren Jahren dann besser stellen.

Fuchs stellte ebenso klar, dass Grundlage für die Preisverhandlungen immer nur das

„Man kann nur ausschütten, was auszuschütten ist, nicht mehr.“

Hartwig Fuchs, Vorstandsvorsitzender der Nordzucker AG

benkonzept für die Nordzucker und die Rübenanbauer zu erstellen.

Fuchs gab zu, dass er bereits auf den Winterversammlungen gern alle Rübenpreise präsentiert hätte. Noch seien aber die Unterschiede zwischen den Parteien zu groß. Auch er räumte ein, dass hohe Rübenpreise unumgänglich seien, um die Rübe wettbewerbsfähig gegenüber Weizen und Raps zu halten. Andererseits müsse das Unternehmen auch Rücklagen bilden, was der DNZ auch nicht bestreite. Auf Kritik stieß allerdings in Nordstemmen die Aussage, dass der Bilanzgewinn dem Aktionär gehöre. Siegfried Sander entgegnete Fuchs hierzu, dass die Aktionäre bei der Nordzucker nicht wie in Börsen notierten Unternehmen an erster Stelle stehen: „Bei uns hat der gute Rübenpreis oberste Priorität“, betonte der Landwirt.

deutsche Ergebnis sein kann. Die Südzucker sei ein hervorragendes Unternehmen, mit dem sich die Nordzucker aber noch nicht messen könnte. Dennoch seien die 37 €/t ein Maßstab, an dem man sich orientieren müsse. Entscheidend bei den Preisverhandlungen sei aber nicht die Südzucker, sondern die aktuelle wirtschaftliche Situation der Nordzucker.

„Wir glauben, dass wir mit dem Einstieg in die Nachhaltigkeitsthematik und der Planung des Rübenanbaus für die nächsten fünf bis zehn Jahre ein Verhandlungsergebnis mit dem DNZ erzielen könnten, was uns in Schlagweite der Südzucker bringt“, meinte der Vorstandsvorsitzende. Wenn das nicht möglich sei, müsse die Nordzucker selbst Vorsorge treffen für Jahre mit schlechten Zuckerpreisen und hohen Weizen- bzw.

Rapspreisen. Volker Bückmann skizzierte in Nordstemmen die zukünftigen Zuckermärkte. Seiner Darstellung nach werden bis zum Jahr 2020 weltweit etwa 42 Mio. t Zucker mehr benötigt. Statt 170 Mio. t müssten es dann bereits 210 Mio. t sein. Allein im Fernen Osten und Ozeanien steige die Nachfrage um rund 13 Mio. t, was der derzeitigen Produktion in Europa entspreche. Pro Jahr werde der Bedarf an Zucker weltweit um 3,5 Mio. t ansteigen.

Für die kommende Kampagne empfahl Bückmann den Rübenanbauern, die Anbaufläche auf dem Niveau des Jahres 2011 beizubehalten. Weiterhin appellierte er an die Landwirte, alle Reserven auszuschöpfen, denn nur ein hoher Ertrag sichere die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Rübe gegenüber den Konkurrenzfrüchten Raps und Weizen. Bezüglich der festgefahrenen Preisverhandlungen überraschte er die DNZ-Vertreter mit der Ankündigung, das bisherige Preisangebot für Quotenrüben durch ein nicht näher definiertes „Polster“ aufzubessern.

DNZ-Positionen

DNZ-Geschäftsführer Dr. Heinrich-Hubertus Helmke berichtete den Anbauern, dass der DNZ noch keine Einigkeit mit der Nordzucker bei den Preisverhandlungen erzielt habe: „Wenn viel Geld verdient wird, ist auch eine längere Diskussion

um die Verteilung angebracht“. Er unterstrich, dass die EU-Marktpreise für Quotenzucker derzeit wieder auf ein ähnlich hohes Niveau gestiegen seien wie vor der Reform. Aufgrund dieser positiven Entwicklung, sollte es auch möglich sein, einen ähnlich hohen Rübenpreis wie im Jahr 2006 zu zahlen. Hierbei fordere der DNZ aber gar nicht die früheren 43 €/t, sondern einen Betrag deutlich darunter. Gleichwohl habe man ebenfalls eine Nachhaltigkeitskomponente mit in das DNZ-Konzept eingebaut.

Helmke geht wie die Nordzucker weiter davon aus, in naher Zukunft einen Abschluss vorzulegen. Darin müsse aber auch die Forderung des Verbandes Berücksichtigung finden, die Rübenanbauer an den Zuckerrlösen oberhalb des Referenzpreises von 404 €/t teilhaben zu lassen. So sollten die Rübenpreis in einem angemessenen Verhältnis zum Zuckerpreis stehen, deutliche Vorteile gegenüber den Alternativfrüchten aufweisen und im Branchenvergleich weit oben rangieren. An der Forderung des DNZ, den Basispreis für Quotenrüben in 2011/12 deutlich anzuheben, gehe kein Weg vorbei, stellte Helmke klar.

In seinem Vortrag ging der Verbandsvertreter auch auf die EU-Vorschläge für die Zuckerpolitik ab 2015 ein. Sie sehen eine Beendigung der Quotenregelung, die Abschaffung des Rübenmindestpreises, den Wegfall der Produktionsabgabe, die Festlegung des Referenzpreises für Weißzucker auf 404,40 €/t, die Verpflichtung zu Branchenvereinbarungen und die Förderung der privaten Lagerhaltung vor.

Der DNZ fordere dagegen eine Fortsetzung der ZMO bis mindestens 2020, da die Zuckermarktordnung die ausreichende Versorgung mit Zucker garantiere und vorbildliche Sozial- und Umweltstandards sichere. Außerdem seien die Reformziele von 2006 erreicht: Der EU-Zuckermarkt befände sich im Gleichgewicht und der Rübenanbau habe sich auf die Gunststandorte konzentriert. *Werner Raupert*

Wie viel ausschütten?

Fuchs fasste zusammen, dass das Unternehmen, der Rübenanbauer und der Aktionär von der guten Marktlage profitieren müssen. Bei der Entwicklung eines nachhaltigen Rübenkonzeptes dürfe man sich aber nicht nur am Rübenpreis orientieren, meinte der Nordzucker-Manager. Entscheidend sei die Summe, die tatsächlich zur Verfügung stehe. „Man kann nur ausschütten, was auszuschütten ist, nicht mehr.“

Fuchs schlug in Nordstemmen vor, einen Betrag X aus

Rübenbezahlung 2011 – Nordzucker AG (Ø)				
Stand 7. 2. 2012				
(€/t)	vorläufig Quote	endgültig		Überrüben
		Industrievertrag fest	variabel	
Rübenmindestpreis (16,0 %)	26,29	26,29	26,29	26,29
Erlösbeteiligung (16,0 %)	3,71			
Polarisationszuschlag (18,1 %)	5,76	5,05	5,05	5,05
Rübenmarkvergütung	3,80	3,80	3,80	3,80
Früh-/Spätvergütung	1,54	1,54	1,54	1,54
Qualitätsprämie (ZG + AmN)	0,33	0,33	0,33	0,33
Bereitstellungsgeld	0,20	0,20	0,20	0,20
Frachtbeteiligung	-	0,00	0,00	-
Produktionsabgabe	-0,96	-0,96*	-0,96*	-0,96*
Auszahlungspreis	40,67	36,24	36,24	36,24

* kalkulatorischer Abzugsbetrag