

# Zuckerrüben: Sind die süßen Jahre vorbei?

In diesem Sommer planen die Landwirte ihren Rübenanbau 2017, dem ersten Jahr ohne Quote. Die deutschen Zuckerunternehmen wollen in Europa weitere Marktanteile erobern. Dafür brauchen sie viele billige Rüben.

Der Vorteil, den die Quote für die Bauern gebracht hat, ist schnell beziffert: 11 Euro pro Tonne Rüben, hat das Thünen-Institut als langjähriges Mittel berechnet. In den ersten Jahren nach der Quote werden die Bauern aber sogar auf mehr als diese 11 €/t verzichten müssen. Bekamen sie in den vergangenen Jahren oft ca. 50 €/t, haben zwei große Zuckerunternehmen nun Preise knapp über der 30-Euro-Marke geboten – inklusive aller Zuschläge.

Offensichtlich wollen die Unternehmen die Schmerzgrenze der Rübenbauern austesten. Denn irgendwo zwischen 30 und 35 € liegt auch jener Punkt, ab dem sich der Anbau anderer Kulturen wie zum Beispiel Raps oder Weizen besser rechnet als der von Rüben. Da sind

sich alle Experten einig. Die Unternehmen riskieren also bereits im Jahr 1 nach der Quote, dass Landwirte aus dem Rübenanbau aussteigen. Das ist erstaunlich, schließlich wollen alle ihre Produktion ab 2017 kräftig ausbauen: Nordzucker möchte künftig generell Kampagnen von 120 bis 130 Tagen fahren, das entspricht einem Mengen-Plus von ca. 35% zur bisherigen Quote. Südzucker will 40% mehr Zucker produzieren. Pfeifer & Langen plant für das westfälische Werk Lage ebenfalls mit 40% mehr Menge, auch im Rheinland und in Sachsen-Anhalt will das Unternehmen künftig mehr Zucker herstellen.

Dafür sollen die Bauern mehr Rüben liefern. Künftig bekommen sie für alle Rüben das gleiche Geld; die Abstufung

für Industrie- und Ethanolrüben entfällt bei allen Unternehmen. Was diese bislang anbieten, lesen Sie in Übersicht 1.

Vorerst wollen alle Unternehmen und Anbauverbände nur über einjährige Lieferverträge verhandeln. Die Landwirte möchten sich wohl die Option offen halten, auf gewinnbringendere Feldfrüchte umzustellen, sobald deren Preise wieder anziehen. Und die Unternehmen wissen, dass sie bald ohne Rohstoff dastehen werden, wenn sie das Rübengeld mittelfristig nicht wieder anheben.

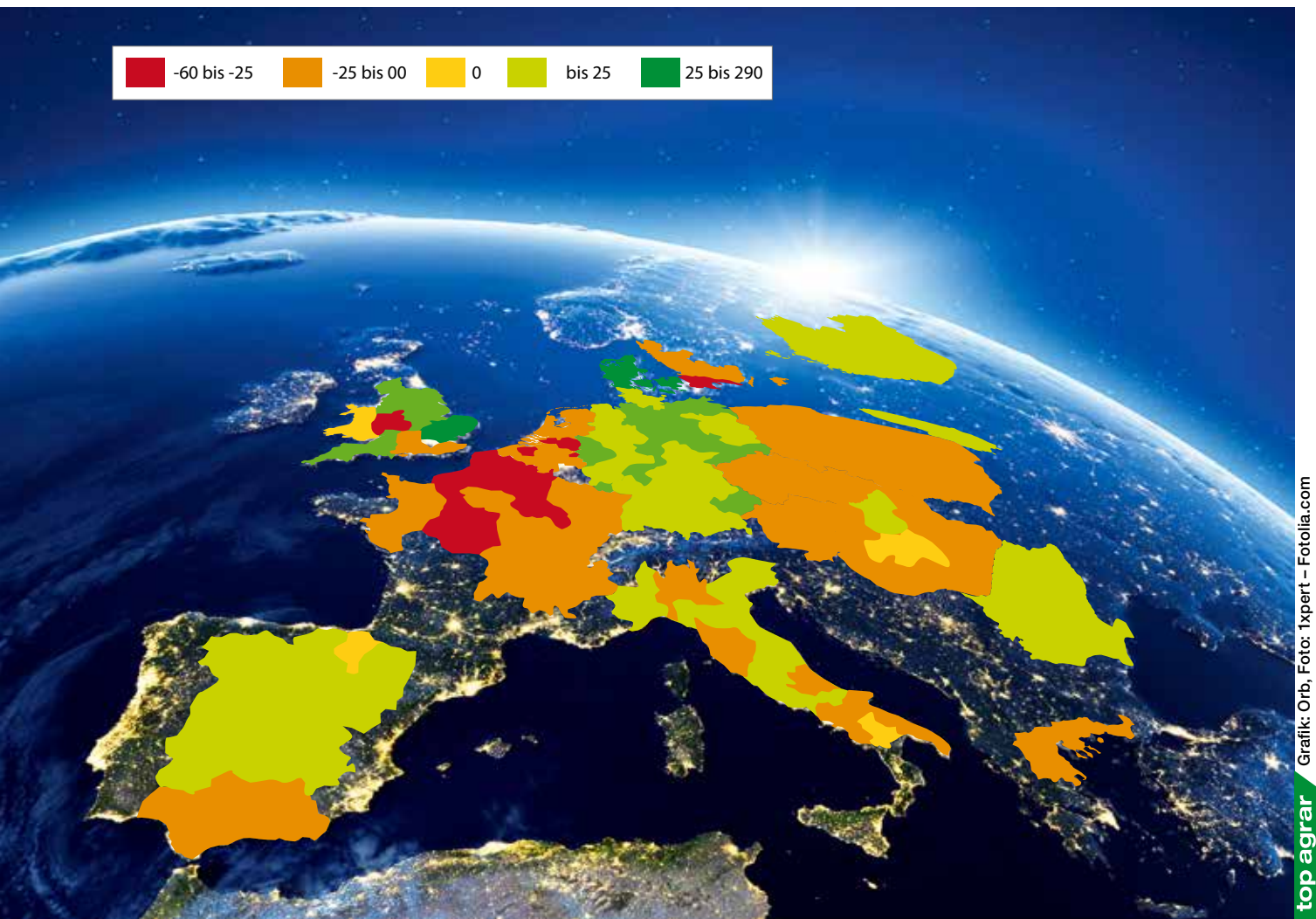
**Bleibt die Rübe attraktiv?** Genauso wenig wollen sie riskieren, dass Landwirte nur in einzelnen Jahren mit dem Rübenanbau aussetzen. Denn sie streben eine konstant hohe Auslastung ihrer Werke an und müssen daher Mengenschwankungen vermeiden. Zudem rechnen sie damit, dass Anbauer nicht zur Zuckerrübe zurückkehren, wenn sie einmal ein Jahr pausiert haben. Das hat auch der Geschäftsführer des Rheinischen Rübenbauern-Verbands, Dr. Peter Kasten, nach der Zuckermarktreform von 2006 festgestellt: „Wer einmal aus der Rübe raus ist, der kommt in der Regel nicht wieder“. Denn Winterweizen und Raps seien finanziell ähnlich attraktiv wie Rüben. Zudem ist ihr Anbau weniger riskant als der von Zuckerrüben. Denn diese werden auf der Rübenmiete mitunter durch Frost geschädigt. Weil die Unternehmen ihre Kampagnen künftig weiter in den Januar hinein ausdehnen wollen, könnte das Frostisiko sogar noch zunehmen. „Die Drohung, auf Konkurrenzkulturen umzustellen, ist daher der beste Trumpf auf der Hand der Anbauer“, erläutert Kasten.

## Übersicht 1: Das bieten die Unternehmen den Bauern ab 2017

	Nordzucker	Südzucker	Pfeifer & Langen*	Suiker Unie
Anbauer	7 300	18 000	5 400	388
Fläche (ha)	126 000	150 000	85 000	19 500
Rübenbasispreis	Verhandlungen dauern an	-	25 €/t	Verhandlungen dauern an
Transportkosten	Übernimmt satzungsgemäß zu 100 % Nordzucker	Anbauer tragen 25 % der Transportkosten, z. B. bei 60 km 1,50 €/t	P&L beteiligt die Anbauer entfernungsunabhängig	-
Preis bei 18 % Zucker, 50 km Transport, 450 €/t Zuckerpreis	-	ca. 32 €/t	ca. 31 €/t	-

\* Angebot für Werk Lage in Ostwestfalen, Chancenmodell

Die bisherigen Angebote machen die Zuckerrübe nur knapp attraktiver als andere Feldfrüchte.



top agrar  
Grafik: Orb, Foto: 1xpert - Fotolia.com

Im Jahr 2020 werden die Deutschen mehr Zuckerrüben produzieren, prognostiziert eine EU-Studie. Dargestellt ist der Zuwachs in Tonnen Rüben nach Region unter der Annahme, dass der „Maiszucker“ 20 % des Rübenzuckers ersetzt.

Auch in anderen Regionen Deutschlands sind Winterweizen und Raps die besten Alternativen zur Zuckerrübe. Nur Silomais könnte beim Deckungsbeitrag noch mithalten, dürfte in den meisten Rübenanbauregionen aber schwer zu verkaufen sein. Bei den aktuellen B-Weizenpreisen von 150 €/t sowie Rapspreisen von ca. 350 €/t bleibt die Zuckerrübe ab rund 32 €/t leicht attraktiver (siehe Übersichten 2 und 3 auf Seite 36). Die Zuckerunternehmen haben das offensichtlich mit spitzem Bleistift nachgerechnet und sind mit diesen Zahlen sehr selbstsicher in die Verhandlungen gegangen.

Abgeschlossen sind die Verhandlungen bislang nur bei Südzucker. Für das geplante Mengen-Plus reicht es dem Konzern nicht, nur die bisherigen Industrie- und Ethanolrüben zu Zuckerrüben „umzudeklariieren“. Die Landwirte sollen daher ihren Anbau ausdehnen. Die bisherigen Rübenanbauer sollen als erste die Gelegenheit bekommen, künftig noch mehr Rüben anzu-

liefern. Offensichtlich gibt es aber auch schon reichlich Interesse von neuen Lieferanten.

**Konkurrenz um Anbauer:** Vor allem im Dreiländereck Hessen, Niedersachsen und Westfalen gibt es viele Rübenanbauer, die bislang an Nordzucker oder Pfeifer & Langen liefern, aber auch in Schlagdistanz zur Südzucker-Fabrik Wabern wirtschaften (siehe Übersicht 4 auf Seite 38). Auch in Sachsen-Anhalt liegen die Fabriken der Unternehmen so nahe beieinander, dass für viele Anbauer ein Abnehmer-Wechsel logistisch möglich ist.



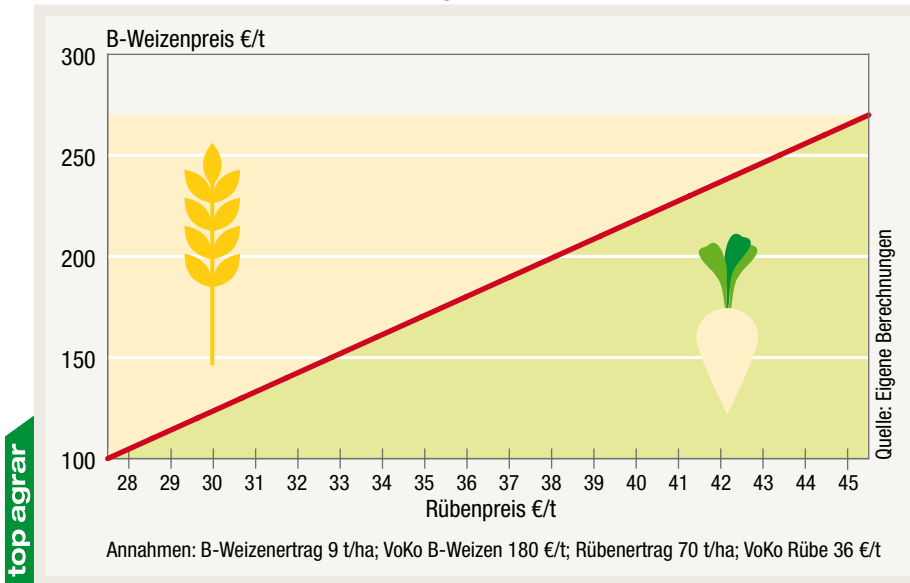
**Ausführliche Informationen zum Verhandlungsstand je nach Anbauverband und Zuckerunternehmen finden Sie unter [www.topagrar.com/heft+](http://www.topagrar.com/heft+)**

In diesen Regionen könnten sich einige Landwirte einen Wechsel zu Südzucker vorstellen. Dann hätten sie Planungssicherheit, bevor sie im Mai ihren Flächenantrag einreichen müssen. Südzucker käme das sehr gelegen, will es doch längere Kampagnen fahren und so die Fixkosten pro Tonne Zucker senken.

Das will natürlich auch Pfeifer & Langen. Wohl deshalb legte die Firma bereits im Januar den Rübenanbauern aus Lippe-Weser ein Angebot vor. Vermutlich wollte man diese davon abhalten, sich für den „sicheren Hafen“ Südzucker zu entscheiden. Schließlich braucht P&L gerade für das westfälische Werk Lage deutlich mehr Rüben, wenn es die Kampagnendauer hier von bisher rund 80 Tagen auf künftig ca. 125 Tage ausweiten will. Mit den Anbauverbänden im Rheinland sowie in Sachsen-Anhalt verhandelt Pfeifer & Langen derzeit hingegen noch.

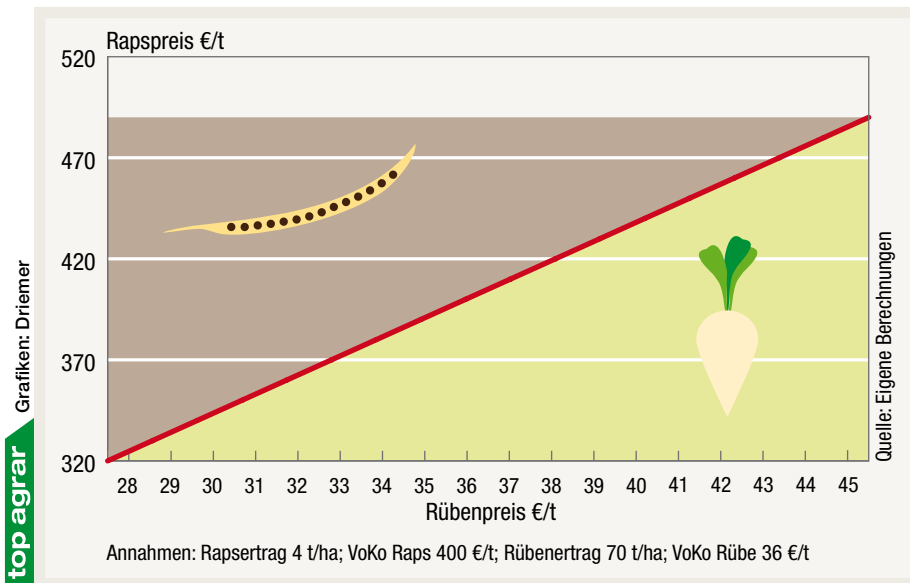
Für Nordzucker dürfte der Fokus auf dem Werk Könnern in Sachsen-Anhalt

## Übersicht 2: Bei diesen Weizenpreisen fliegt die Rübe aus der Fruchtfolge



Sollte der Weizen die 200 €-Marke knacken, müssten sich die Rübengelder wieder der 40 €-Marke annähern. Laut FAO könnte das schon in wenigen Monaten der Fall sein.

## Übersicht 3: Auch Raps kann finanziell bei der Rübe mithalten



Auch der Raps liegt mit derzeit ca. 350 €/t fast gleichauf mit der Zuckerrübe. Steigen die Rapspreise wieder an, müssen die Unternehmen die Rüben besser bezahlen.

liegen. Denn auch diesem gehen bislang in der Regel nach rund 80 Tagen Kampagne die Rüben aus. Hier hätten wohl Anbauer in Werksnähe noch Luft in der Fruchtfolge, um mehr Rüben anzubauen. So würden keine hohen Transportkosten anfallen.

Sowohl im Dreiländereck als auch in Sachsen-Anhalt wird daher wohl ein reger Wettbewerb um Rübenganbau entstehen. Das kann dazu führen, dass die Unternehmen künftig versuchen, sich

in puncto Rübengeld gegenseitig zu überbieten.

Das würde die Konzernlenker zwar schmerzen, weil sie ihren Zucker künftig so günstig wie möglich produzieren wollen. Noch schlimmer wäre es aber für sie, plötzlich ganz ohne Rüben dazustehen. Denn das würde nicht zu ihrer Strategie passen, schwächere Konkurrenten mit reichlich Zucker vom Markt zu drängen. Doch wird sich die Zuckerproduktion für die deutschen

Unternehmen dann überhaupt noch rechnen? Was passiert mit dem Zuckerberg, wenn alle europäischen Produzenten ihre Mengen steigern?

**Wohin mit dem Zuckerberg?** Dass die Europäer die Mehrmenge einfach verbrauchen, ist mehr als unwahrscheinlich. Der Konsum ist seit Jahrzehnten relativ konstant, und zwar fast unabhängig vom Preis. Auf dem Weltmarkt werden wir den überschüssigen Zucker auch künftig nur bedingt verkaufen können. Zwar gibt es seitens der Welt handelsorganisation (WTO) keine Mengenbeschränkung für den Export aus der EU mehr, sobald die Rübquote fällt.

Dennoch wird der Zucker auch in der EU künftig teurer bleiben als im Rest der Welt. Denn alle anderen Zuckerproduzenten der Welt werden ihre Zuckerwirtschaft weiterhin fleißig subventionieren. Im Gegenzug darf die EU ihren Außenschutz behalten: 419 € pro Tonne Weißzucker beträgt der Zollsatz für Zuckerimporte weiterhin. Damit wird der europäische Zucker auch künftig teurer bleiben als im Rest der Welt – was einen Verkauf auf dem Weltmarkt erschwert. Allerdings könnten Länder, die selbst keinen günstigen Zugang zum Weltmarkt haben, als Absatzmarkt interessant sein. Das weiß z.B. auch Nordzucker-Chef Hartwig Fuchs. Gerade in Osteuropa und Mittelasien gebe es einige Abnehmer, für die Zuckerimporte von der Südhalbkugel aufgrund der Transportkosten keine Option seien, so sein Kalkül. „Der Weltmarkt bietet künftig wieder stärkere Absatzpotenziale für uns“, gibt sich Fuchs überzeugt. Dass er das ernst meint, zeigt auch eine strategische Beteiligung: Nordzucker erwarb im vergangenen Jahr 25% der August Töpfer Zuckerhandels GmbH & Co. KG, die am Hamburger Hafen ein Zucker-Terminal betreibt.

**Weniger Zucker aus Übersee:** Dass der Weltmarkt die komplette europäische Überproduktion auffängt, ist aber unwahrscheinlich. Dafür wird der Preisunterschied zwischen Europa und dem Rest der Welt zu hoch bleiben – zumindest in den ersten Jahren nach der Quote.

Immerhin rechnet niemand mehr mit gesteigertem Druck auf der Import-Seite. Zwar dürfen die sogenannten AKP-Staaten (Gruppe der afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten) sowie die „am wenigsten entwickelten Länder“ (eng. Least Developed Countries – LDC) auch in Zukunft Weißzucker ohne Mengenbe-



Foto: Moritz



**Süße deutsche Rüben: Hohe Erträge machen die deutschen Anbauer konkurrenzfähig.**

schränkung oder Zoll in die EU verkaufen. Bei den derzeitigen Zuckerpreisen ist das aber unattraktiv. Auch für die Zukunft geht die EU-Kommission davon aus, dass von dort maximal 2 Mio. t pro Jahr auf den europäischen Markt kommen. Derzeit sind es rund 3 bis 4 Mio. t. Insgesamt rechnet man in Brüssel damit, dass sich Importe und

Exporte in Zukunft fast die Waage halten werden (siehe Übersicht 5 auf Seite 39). Europa wird sich also bei einer Produktion von knapp 17 Mio. t jährlich unter dem Strich gerade selbst versorgen, so die Vorhersage der Brüsseler Beamten.

Branchen-Insider sprechen jedoch von einer Zuckerproduktion jenseits

der 20-Millionen-Tonnen-Marke in den Jahren nach dem Fall der Quote. Das wirft die Frage auf, wem die Zucker-Konzerne diese Menge verkaufen wollen.

**Deutsche Kostenführerschaft?** Klar scheint zu sein: Die deutschen Zuckerunternehmen wollen ihre Mehrmengen nach Quotenende vor allem in anderen europäischen Ländern loswerden. In Braunschweig, Köln und Mannheim geht man denn auch fest von einer Marktbereinigung innerhalb Europas aus. Das sagen manche Konzernstrategen hinter vorgehaltener Hand, andere recht offen. Es würde auch erklären, warum die Branche mit einer höheren Zuckerproduktion rechnet als die EU-Kommission. Offensichtlich will man den Rest Europas regelrecht vom Markt „zuckern“.

Betrachtet man die Kostensituation der Zuckerhersteller in anderen europäischen Ländern, könnte diese Strategie durchaus aufgehen. Die deutschen Konzerne wollen sich in Sachen Kosten zwar nicht in die Karten schauen lassen und verraten keine Zahlen. Markttext-

STIG GEGEN RESISTENTE KAMILLE + + + EINZIGARTIG GEGEN RESISTENTE KAMILLE + + + EINZIGARTIG GEGEN RESISTENTE KAMILLE + + +

**GALAKTISCH GEGEN  
KLETTE, KAMILLE,  
KORNBLUME**

Kompetenz  
in Getreide 



**ARIANE C**

- Ariane™ C ist das einzige Frühjahrsherbizid mit:
  - > Sicherer und schneller Wirkung gegen Problemunkräuter jeder Größe
  - > Langem Einsatzzeitraum
  - > Guter Mischbarkeit

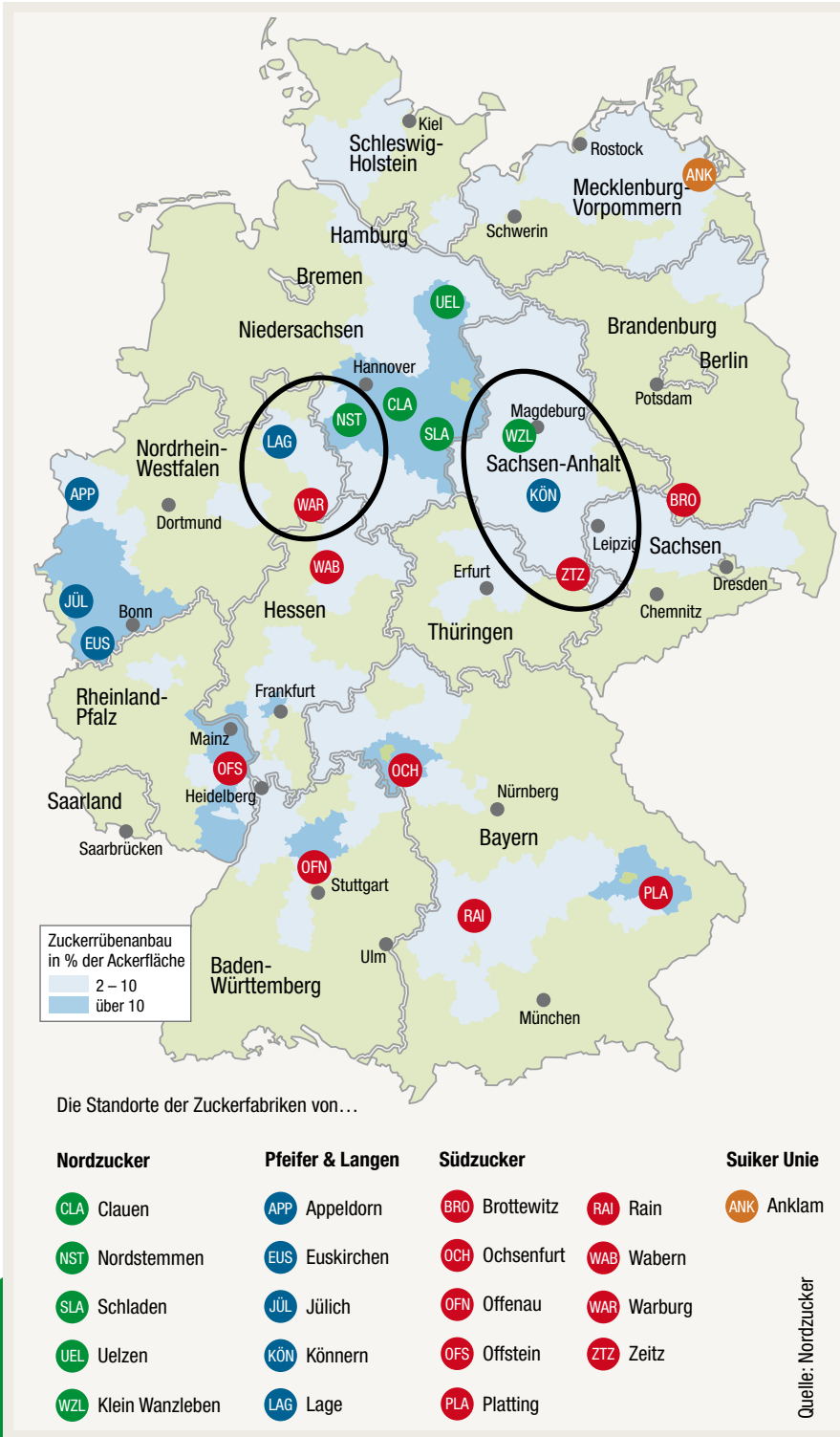
www.dowagro.de | Hotline: 01802-316320 (0,06 €/Anruf aus dem Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.)  
©™ Trademark of The Dow Chemical Company („Dow“) or an affiliated company of Dow



**Dow AgroSciences**

*Solutions for the Growing World*

Übersicht 4: Die deutschen Rüben-Regionen



Wo die Zuckerfabriken der Unternehmen nahe beieinander liegen, werden die Konzerne künftig um Rübenanbauer konkurrieren.

perten der Rabobank gehen aber davon aus, dass die Landwirte in Osteuropa rund 20% höhere Kosten pro Tonne Rüben haben als die deutschen. Die Südeuropäer müssen sogar 40% mehr Geld in die Hand nehmen. Die Zahlen anderer Experten sind ähnlich. All das deutet auf eine Verlagerung des Rübenanbaus nach Zentraleuropa hin. Hier füh-

ren hohe Flächenerträge der Rübe zu niedrigeren Kosten pro Tonne.

Die Hauptkonkurrenten der deutschen Anbauer – Frankreich und Polen – liegen dabei aber fast gleichauf. Denn die französischen Anbauer profitieren ebenfalls von guten Erträgen. Und die polnischen Anbauer bekommen jedes Jahr 82 Mio. € an gekoppelten Direkt-

zahlungen aus Brüssel. Das gleicht ihre leicht niedrigeren Erträge mehr als aus und wird sich mindestens bis zur Agrarreform 2020 auch nicht ändern.

Die französischen Anbauer leiden jedoch unter einem anderen Problem: Ihre Zuckerunternehmen sind nicht gut aufgestellt. Experten zufolge haben ihre Zuckerfabriken mit die höchsten Produktionskosten in Europa. Und im Verkauf mangelt es ihnen an inländischen Abnehmern. Der Transport ins Ausland verursacht wiederum Kosten.

**Gefahr durch „Maiszucker“?** Auch deshalb könnte es gerade die französische Zuckerbranche am härtesten treffen, wenn künftig Isoglukose in Europa Marktanteile erobert. Dabei handelt es sich um ein aus Mais oder auch Weizen hergestelltes flüssiges Fructose-Glucose-Gemisch, das den Rübenzucker vor allem in Softdrinks und Speiseeis ersetzen könnte. Dieser „Maiszucker“ ist deutlich billiger als Rübenzucker. Weil er aber in flüssiger Form vorliegt und zudem nicht exakt gleich schmeckt, rechnen Experten damit, dass er maximal 10 bis 20% des gesamten europäischen Rübenzuckers ersetzen kann. Bis zum Ende der Quote ist die Isoglukose-Produktion auf ca. 4% gedeckelt.

Glaubt man einer Studie der EU, würde ein Isoglukose-Anteil von 20% zu einem deutlichen Rückgang des Rübenanbaus in Frankreich führen (siehe Grafik auf Seite 35). Branchenkenner rechnen jedoch damit, dass die Isoglukose bis 2020 nur einen Marktanteil von ca. 10 bis 15% erobert und die Produktion erst danach langsam weiter wächst. Dann wären die Konsequenzen für die französischen Rübenanbauer gemäß der EU-Studie vorerst nicht ganz so verheerend.

**Kampf um Marktanteile.** Vielleicht geht es auf dem neuen, freien Markt aber ohnehin nicht nur um Kostenführerschaft, sondern vor allem um Marktmacht. Das würde auch erklären, warum die deutschen Zuckerunternehmen ihre Menge so stark ausweiten und mit voller Absicht einen Preisverfall riskieren. Dies würde nämlich zwangsläufig dazu führen, dass schwächere Konkurrenten bald das Handtuch werfen und nur wenige, große Zuckerhersteller übrig bleiben.

Wer Zucker kaufen will, käme an diesen wenigen Großen dann in Zukunft nicht vorbei. Die Zuckerkonzerne hätten so mehr Verhandlungsmacht und könnten bessere Preise durchsetzen. Doch was macht die deutschen Konzerne so sicher, dass sie die Phase der



Marktbereinigung besser überstehen als die Konkurrenz?

Drei Faktoren tragen dazu bei, dass ein Unternehmen eine Niedrigpreisphase überstehen kann:

- Erstens eine hohe Eigenkapitalquote, weil das Unternehmen so trotz Verlusten länger „flüssig“ bleibt und damit handlungsfähig.
- Zweitens ein niedriger Anteil von EU-Rübenzucker am Gesamtumsatz, weil das Unternehmen Verluste dann besser durch Gewinne in anderen Sparten kompensieren kann.
- Und drittens ein hoher Anteil am europäischen Zuckermarkt, weil das Unternehmen so nach der Zuckerflut-Phase schneller höhere Preise bei seinen Käufern durchsetzen und die Durststrecke verkürzen kann.

**Probleme in Frankreich?** Nach dieser Logik könnte die französische Firma Tereos – einer der Hauptkonkurrenten der deutschen Unternehmen – am schnellsten in Schwierigkeiten geraten (siehe Übersicht 6 auf Seite 40). Die Firma verfügt nur über knappes Eigenkapital, fuhr zuletzt Verluste ein und

**Modellrechnungen der EU-Kommission prognostizieren knapp 100% Selbstversorgung im Jahr 2021.**

## Übersicht 5: Brüssel rechnet mit ausgeglichenem EU-Zuckermarkt

Herkunft		Verwendung	
EU-Produktion	16,8	EU-Verbrauch	17,0
Importe	1,9	Exporte	1,7
Summe	18,7	Summe	18,7

Quelle: EU-Kommission. (Mio. Tonnen Weißzucker/Jahr)

top agrar

kämpft offenbar mit einer ungünstigen Kostenstruktur in Frankreich. Für die Firma spricht zwar, dass sie auch Stärke produziert und im internationalen Rohrzuckermarkt investiert ist. Weil aber auch diese Sparten im Moment nicht rund laufen, stuften erst letzten Herbst zwei renommierte Rating-Agenturen die Firma herunter.

Auch Nordzucker könnte nach dieser Lesart während der Marktbereinigung in Turbulenzen geraten. Zwar verfügt die Firma über einen hohen Marktanteil und eine stattliche Eigenkapitalquote von fast 60%. Gleichzeitig macht das Unternehmen jedoch 80% seines Umsatzes mit EU-Rübenzucker. Anderwei-

tige Investments scheinen nach einem geplatzten Rohrzucker-Projekt in Afrika in weite Ferne gerückt zu sein. Wie sehr sich Nordzucker da mit Kampfpreisen am künftigen Tauziehen um Marktanteile beteiligen kann, wird sich zeigen.

**Anbauverbände ziehen mit.** Die Anbauverbände haben landauf, landab damit begonnen, ihre Mitglieder auf eine Phase niedrigen Rübelgeldes einzuschwören. Der Geschäftsführer des Dachverbandes Norddeutscher Zuckerrübenbauer, Dr. Heinrich-Hubertus Helmke, rät seinen Anbauern, das Thema Rübelgeld „erst mal gelassen zu

## DuPont Pflanzenschutz | Getreide-Herbizid



### Beste Aussichten

Eine einzige Anwendung des neuen Pointer® Plus und zweikeimblättrige Unkräuter im Getreide werden wirksam bekämpft. Früh oder spät, mit oder ohne Mischpartner – einfach so wie es nötig ist.

Das spart Ressourcen in arbeitsintensiver Zeit und steigert erheblich die Aussicht auf eine gute Ernte.



**DuPont™  
Pointer® Plus**

*Erfolg ist kein Zufall.*



Foto: Mayer

Die Konzern-Strategen glauben, dass sich auf dem Weltmarkt in naher Zukunft wieder Absatzchancen ergeben.

## Schnell gelesen

- Zum Anbaujahr 2017 fällt die Zuckerquote in der EU.
- Die Zuckerunternehmen wollen dann Marktanteile erobern und brauchen dafür viele billige Rüben.
- Die Verbände der Rübenanbauer stellen sich auf einige Jahre knapper Rübengelder ein.
- Im Gegenzug profitieren die deutschen Anbauer davon, dass sie künftig mehr Zuckerrüben anbauen können.
- Die Unternehmen glauben, dass sie nach der Marktberichtigung wieder höhere Zuckerpreise erzielen werden.

sehen“. Bei den Rheinischen Rübenbauern glaubt Geschäftsführer Dr. Kasten schon jetzt, dass „die Rübe den Konkurrenzkulturen in einzelnen Jahren sogar unterlegen sein wird“. Und Joachim Rukwied weist in seiner Funktion als Vorsitzender des Verbands Baden-Württembergischer Zuckerrübenanbauer darauf hin, dass „die ersten Jahre nach der Quote sehr hart sein werden“.

**Süße Jahre am Horizont?** Schon für die Jahre bis 2020 träumt die Branche aber von einer deutlichen Besserung. Man geht fest davon aus, dass der Rü-

benanbau in süd- und osteuropäischen Ländern langfristig nicht zu halten ist. Die Konkurrenz aus Polen möchte man ausschalten, indem man bei der Agrarreform 2020 auf eine Abschaffung der gekoppelten Direktzahlungen hinwirkt.

Und vielleicht ergeben sich am Weltmarkt ja doch ungeahnte Möglichkeiten. In Brasilien ist bei den aktuellen Zuckerpreisen mit Konkurrenzkulturen wie zum Beispiel Soja in einzelnen Jahren schon mehr Geld zu verdienen als mit Zuckerrohr. An das Zuckerrohr sind die Bauern aber für sieben Jahre gebunden – ein unsicheres Geschäft. Die

brasilianische Zuckerproduktion von 25 Mio. t jährlich könnte also künftig einbrechen – beschleunigt womöglich durch das aktuelle El Niño-Wetterphänomen.

Dann könnte entweder weniger Zucker aus den AKP- und LDC-Staaten nach Europa kommen. Oder es ergeben sich weitere Verkaufsmöglichkeiten z.B. im Nahen Osten, wenn die günstige Konkurrenz dort nicht mehr hin liefert.

Am Horizont deuten sich so vielleicht schon wieder „süße Jahre“ für die Rübenbauer an.

## Übersicht 6: So haben sich die Zucker-Unternehmen aufgestellt

Unternehmen	Anteil am EU-Zuckermarkt	Rübenzucker-Werke	Standorte der Rübenzucker-Werke	Eigenkapital-Quote	Anteil EU-Rübenzucker am Gesamtumsatz in 2014/15
<b>Südzucker</b> (inkl. Agrana, Saint-Louis Sucre, Raffinerie Tirlimon-toise etc.)	24 %	27	AT (2), BE (2), CZ (2), FR (4), DE (9), HU (1), PL (5), RO (1), SK (1)	53 %	45 %
<b>Nordzucker</b> (inkl. Nordic Sugar etc.)	15 %	13	DN (2), FI (1), DE (5), LT (1), PL (5), SK (1), SE (1)	59 %	80 %
<b>Tereos</b>	11 %	12,5	CZ (2), FR (9), RO (1), ES (50 % an 1)	34 %	31 %
<b>Associated British Foods</b> (British Sugar, Azucarera)	11 %	7	ES (3), UK (4)	62 %	7 %
<b>Pfeifer &amp; Langen</b>	8 %	10	DE (5), PL (4), RO (1)	?	?
<b>Suiker Unie/Royal Consun</b>	7 %	3	DE (1), NE (2)	63 %	15 bis 20 %
<b>Cristal Union/CristalCo</b>	7 %	10	FR (10), IT (33 % an 1)	77 %	33 %
<b>Polski Cukier</b>	3 %	7	PL (7)	?	?
<b>Andere</b>	14 %	10,5	CZ (3), ES (50 % an 1), GR (1), IT (4), LT (1), RO (1)	–	–

Südzucker ist Marktführer, hat viel Eigenkapital und ist breit aufgestellt. Nordzucker hingegen ist stark vom EU-Rübenzuckermarkt abhängig. In Frankreich schwächelt Marktriase Tereos.





# Cerimax<sup>®</sup>

## Dreifach-Power für vitales Getreide



 **BASF**  
We create chemistry

- Mit den **besten Fungizid-Wirkstoffen** ihrer Klasse: Xemium<sup>®</sup>, Epoxiconazol und F 500<sup>®</sup>
- **Höchste Erträge** durch exzellenten Krankheitsschutz und beste Vitalisierung der Getreidepflanzen
- **Herausragende Kurativleistung** stoppt den Anfangsbefall