

Preisbildung im Getreidesaatgutmarkt und Strukturwandel in der Vermehrungsbranche

Matthias Schürmann, Marcus Mergenthaler

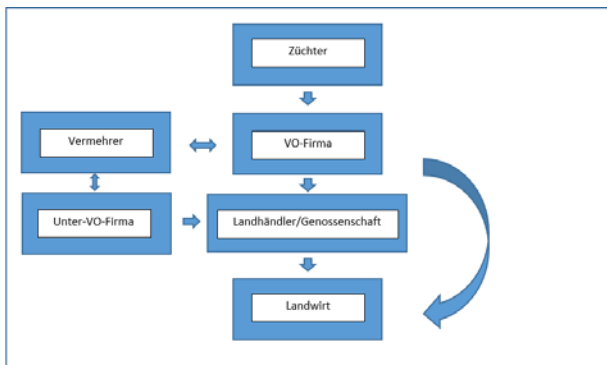
Einleitung

Zunehmend etablieren sich bei Gerste und Weizen Hybriden am Saatgutmarkt, was möglicherweise bei Vermehrungsorganisationen (VO) zu einem schnelleren Strukturwandel führen könnte (vgl. auch IÖW et al. 2004). Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es Hintergründe für den aktuellen Strukturwandel des Saatgutmarktes auf Basis einer Literaturanalyse in kompakter Form darzustellen.

Ergebnisse und Diskussion

- Rechten und Pflichten einer VO-Firma und ihre Funktion

Vermehrer und VO-Firmen übernehmen im Auftrag der Züchter die Vermehrung einer Sorte. Das Basissaatgut bzw. Vorstufensaatgut wird dafür den Vermehrern im Rahmen eines Vertragsanbaus geregelt durch einen Vermehrungsvertrag bereitgestellt. VO-Firmen kaufen zusätzlich eine Vertriebslizenz beim Züchter um Saatgut vertreiben zu dürfen, wodurch sie das Recht erhalten auf eigenen Namen und auf eigne Rechnung Z-Saatgut zu verkaufen. Gleichzeitig verpflichtet sich die VO-Firma aber auch zur Planung des Vertriebs und der Vermehrungsanlage, zu Feldkontrollen und Vermehrungsdurchführungskontrollen, der vertraglichen vorgesehenen Absackung und u.a. zur Zahlung der Lizenzgebühr an den Sortenschutzinhaber (ERBE 2002 S. 15ff.).



Quelle: nach EFKEN 2010 S. 2; ERBE 2002 S.18

Abbildung 1: Möglicher Saatgutabsatzweg

Aus Vermarktungsperspektive kann VO-Firmen eine Absatzmittlerfunktion zugeschrieben werden (vgl. Abb.1). VO-Firmen leisten beim Austauschprozess eine unterstützende Leistung, wie etwa den Transport von Gütern zum Endkunden und sie gestalten die Distributionspolitik. Für Sortenschutzinhaber liegen die Anreize VO-Firmen in die Distribution einzubinden darin, dass die Kosten für die Gestaltung, Anbahnung und Abwicklung von Transaktionen, sowie die Durchsetzung und Überwachung von Verträgen durch Fremdvergaben reduziert werden können. Gleichzeitig bündeln VO-Firmen Aufträge von verschiedenen Sortenschutzinhabern, wodurch bei ihnen

Skaleneffekte und damit eine Kostenreduktion ermöglicht wird (MEFFERT et al. S. 46 ff.; SCHÜRMAN 2017).

- Faktoren bei der Preisbildung am Saatgutmarkt

Die Preisbildung am Saatgutmarkt wird auch beeinflusst durch die Sortendifferenzierung (Sorteneigenschaften im Vergleich zu anderen Z-Saatgutsorten), die Internationalisierung des Züchterunternehmens und das Sortenportfolio des Züchterhauses. Auch Merkmale der Absatzzielregion haben eine Bedeutung für den Preis, da Z-Saatgut in Konkurrenz zum Nachbau mit regionaler Verfügbarkeit durch Aufbereitungsdienstleistungen steht. Mobile Aufbereitungsanlagen oder standortbezogene Aufbereitung bei Landhändlern sind hier von Bedeutung (HENZE 1987 S. 62). Seit 1995 gibt es keine horizontale und vertikale Preisbindung mehr, d.h. die Preise der Händler sind nicht mehr an die Preisvorgaben der Züchter gebunden und nicht untereinander abgestimmt. Dadurch wurde der Wettbewerb gestärkt, da Leistungsunterschiede der Sorten, die Z-Saatguterzeugung, Z-Saatgutpreisvergünstigungen wie Frühbezugsvorteile oder Mengenrabatte und die Qualitätsprämien durch eine neu geschaffene Verhandlungsbasis zugunsten der Erzeuger in die Preisbildung miteinbezogen werden konnten (EFKEN 2001 S.249 ff).

Die mögliche Preisbildung kann von vielen Faktoren beeinflusst werden, was in Abbildung 2 im Überblick dargestellt ist.

Preisbildung für Saatgetreide

Grundpreis (Marktpreis)	Marktpreis der Rohware bzw. vereinbarter Kontraktpreis
Vermehrervergütung	Vergütung des Bestandsführungs-, Zeitaufwand etc.
VO-Gebühr	<ul style="list-style-type: none"> • Materialverlustkosten • Saatgutreinigungskosten • Beizkosten • Verpackungskosten • Laboranalysekosten • Lohnkosten • Maschinenkosten und weitere Kosten • Risikozuschläge
Züchtlizenz	Zur Deckung der Züchtungskosten
Transport	Fuhrparkkosten, Kosten für externe Speditionen
Handelsspanne zum LH	Spannenzuschlag
	Z-Saatgutpreis für den Landwirt

Quelle: (EFKEN 2001 S. 249; Z-SAATGUT 2016 a; THIEL UND PREUß 2015; SCHÜRMAN 2017).

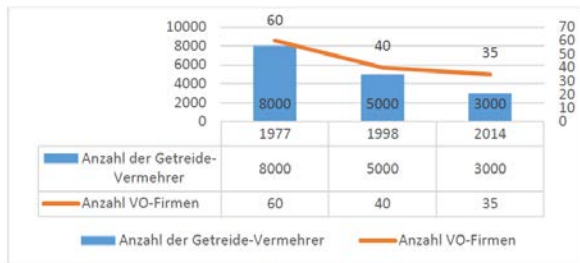
Abbildung 2: Faktoren der Preisbildung am Saatgutmarkt

Der Grundpreis gilt als Basis und bezieht sich auf den Produktpreis auf Erzeugerebene. Das bedeutet, dass dieser Preis von den VO-Firmen über Kontrakte an Warenterminbörsen abgesichert werden kann (BAYPMUC

2016). Die Vermehrervergütung soll den zusätzlichen Aufwand, bei der Anlage einer Getreidevermehrungsfläche entlohnen (Abstandsauflagen, Feldbesuche, Verwaltungsaufwendungen). Durch die VO-Gebühr werden Kosten um die Vermehrungsorganisation berücksichtigt (Aufbereitung, Laboranalysen, Vermehrerakquise etc.). Die Kosten und der Gewinnaufschlag der Züchter werden weitestgehend durch die Züchterlizenzgebühr berücksichtigt. Auf allen Handelsstufen werden Handelsspannenschläge kalkuliert. Zudem werden weitere Transaktionskosten wie Transporte und Geschäftsanbahnungen bis zum Landwirt bei Saatgutpreiskalkulation ebenso einbezogen (EFKEN 2001 S. 249 ff.; SCHÜRMANN 2017).

- Strukturwandel in der Saatgutbranche

Zwischen 1977 und 2014 ist die Zahl der VO-Firmen um 25 Unternehmen gesunken (vgl. Abb.3), ebenso ist die Zahl der Vermehrer gesunken (CURBIER 2015).



Quelle: Curbier 2015

Abbildung 3: Strukturwandel der Vermehrungsbranche

Gründe für den Strukturwandel liegen unter anderem in der geringen Vermehrervergütung, die von Vermehrern nicht immer als angemessen gesehen wird. Bei den VO-Firmen sind zunehmende Qualitätsanforderungen wie technische Reinheit, höhere Keimfähigkeit und Beizgrad durch die Züchter als Marktdifferenzierungsmerkmale als aktuelle Herausforderung im Wettbewerb zu betrachten (VOLLMER 2012; SCHÜRMANN 2017). Für die Zukunft müssen VO-Firmen hochtechnische spezialisierte Anlagen nachrüsten um den Anforderungen zur Hybridproduktion gerecht werden zu können und sich somit im Wettbewerb mit dem ggf. zunehmende Hybridsegment behaupten zu können. (HARTMANN 2016).

Fazit

VO-Firmen nehmen im Markt eine zentrale Rolle als Absatzmittler ein und können durch die Bündelung verschiedener Sorten im Vertrieb helfen die Kosten bei der Anbahnung und Abwicklung von Verträgen zum Landhändler zu senken. Kostendegression begründet in Skalen- und Verbundeffekte sind dabei von zentraler Bedeutung. Der Marktpreis und die Wettbewerbsposition einer VO-Firma bei einer angebotenen Sorte wird dabei nicht nur durch das vorhandene Marktangebot und die Nachfrage bestimmt. Frühbezugsrabatte und Mengenrabatte oder Freihauslieferangebote beeinflussen auch die Sortenwahl von Landhändlern und damit deren Empfehlungen gegenüber Landwirten. Daneben hat die Verfügbarkeit von Aufbereitungsdienstleis-

tungen für den Nachbau auch einen Einfluss auf den Strukturwandel.

Der Saatgutpreis setzt sich aus verschiedenen Komponenten zusammen. Dabei werden in der Saatgutpreiskalkulation verschiedene Faktoren wie etwa der Konsumwarenpreis, Vermehrergebühr, VO-Gebühr, Züchterlizenzabgabe, Transporte und Spannenschläge berücksichtigt und eingepreist. Die bestmögliche Effizienz bei den verschiedenen Kostenpositionen einer VO-Firma, sowie die zunehmenden Qualitätsanforderungen haben u.a. in der Vergangenheit den Strukturwandel begünstigt. Für die Zukunft dürfte neben den betriebsindividuellen Saatgutbereitstellungskosten eine tragende Rolle darin liegen die passenden Marktpartner zu wählen und die technische Nachrüstung für die Hybridsaatguterzeugung zu gewährleisten.

Literaturverzeichnis:

- BAYPMUC (BAYERISCHE PFLANZENZUCHT- UND SAATBAUVERBÄNDE), (2016): http://www.baypmuc.de/sgv/sgv-download/sgv_rs_20160128.pdf (09.10.2016).
- BMEL (BUNDESMINISTERIUM FÜR ERNÄHRUNG UND LANDWIRTSCHAFT) (2017): Vorleistungen für den Bereich Landwirtschaft. SJT-3130600-0000.
- COURBIER, M. (2015): Die Zukunft im VO-Bereich aus Sicht des BVO, Bundesverband der VO-Firmen, Burg Warberg, 11./12. Juni 2015
- EFKEN, J. (2001): Der Getreidesaatgutmarkt - Analyse und Beurteilung anhand des erweiterten Struktur-Verhalten-Leistung Ansatzes, Efken, J., Agrimedia GmbH, 1. Auflage, Bergen/Dumme, S. 1 - 255.
- ERBE, G. (2002): Handbuch der Saatgutvermehrung, Erbe, G., Agrimedia GmbH, 1. Auflage, Bergen/Dumme, S. 10 -18.
- HARTMANN, J. (2016): Bereits heute Partner für die Zukunft festlegen, Agrarzeitung 22/2016, S. 9
- HENZE, A. (1987): Die Produktionsmittel der Landwirtschaft: Theorie der Faktornachfrage, Faktoreinsatz und Faktormärkte, Henze, A., Eugen Ulmer GmbH & Co. KG, 1. Auflage, Stuttgart, S.53 - 62)
- IÖW INSTITUT FÜR ÖKOLOGISCHE WIRTSCHAFTSFORSCHUNG, ÖKO-INSTITUT E.V., SCHWEISFURTH-STIFTUNG, FREIE UNI- VERSITÄT BERLIN, LANDESANSTALT FÜR GROBSCHUTZGEBIETE (2004): Agrobiodiversität entwickeln! Handlungsstrategien für eine nachhaltige Tier- und Pflanzenzucht. Endbericht. Berlin 2004.
- MEFFERT, H., BURMANN, C., KIRCHGEORG, M. (2015): Marketing Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Meffert, H., Burmann, C., Kirchgeorg, M., Springer Gabler, 12. Auflagen, Münster, Bremen und Leipzig, S. 46 - 96.
- SCHÜRMANN, M.C. (2016): Saatgetreidemarkt Bayern: Implikationen für die Marktentwicklung von VO-Firmen, S. 1-59.
- THIEL, W. und PREUB, E. (2015): Warum Saatgutwechsel. Getreidemagazin 6/2015, S. 58-60.
- VOLLMER, T. (2010): <http://www.topagrar.com/archiv/Saatgut-ist-der-Abwaertstrend-gebrochen-941664.html>. (09.10.2016).
- Z-SAATGUT (2016): a: Wirtschaftlichkeit: <http://www.z-saatgut.de/sicherung-von-ertraegen/wirtschaftlichkeit/> (09.10.2016).