

## „Wir sind keine Erfüllungsgehilfen“

Stand: 16. Juli 2025, 17:05 Uhr - Uwe Steffin

Im Sortenschutz-Streit pocht die Agravis auf eine praktikable Lösung.

### Kurzfassung

Die Agravis Raiffeisen AG will sich im Sortenschutz-Streit nicht zum „Erfüllungsgehilfen“ der STV machen lassen. Diese müsse sich jetzt schnell mit dem Bauernverband auf eine pragmatische Lösung verständigen. Die aktuelle Marktlage macht laut den beiden Experten wenig Hoffnung auf baldige Erholung der Getreidepreise. Allerdings könnten Wettkapriolen oder geopolitische Spannungen im weiteren Saisonverlauf für Überraschungen sorgen.

Vorstandsmitglied **Jan Heinecke** und Marktanalyst **Bernhard Chilla** von der Agravis Raiffeisen AG über den Umgang mit dem Erntegut-Urteil des BGH, Deutschlands Rolle im Weizenexport und die Folgen der Konsolidierung im Agrarhandel

**Seit einem Jahr ist bekannt, dass der Raiffeisen-Verband eine gemeinsame digitale Plattform für die Landwirtschaft plant. Wie läuft die Zusammenlegung der Portale [akoro.de](https://akoro.de) und [myfarmvis.com](https://myfarmvis.com)?**

Heinecke: Die Zusammenführung der beiden Portale ist aktuell im Fluss. Die Kolleginnen und Kollegen arbeiten mit Hochdruck an der Integration, die Raiffeisen-NetWorld GmbH als Portalbetreiber muss da aber für sich selbst sprechen. Für uns als Agravis eröffnet die gemeinsame Plattform einen zusätzlichen Kanal zur Kundenansprache. Gerade jüngere Landwirte sind heute bevorzugt digital unterwegs. Was für uns die Digitalisierung ausmacht, bemisst sich nicht an einer möglichst großen Zahl an digitalen Anwendungen. Vielmehr soll die Digitalisierung Prozesse effizienter machen, etwa die Bestellung von Betriebsmitteln. Fachkräfte sind knapp. Dazu kommt der demografische Wandel. Mit Blick auf diese Entwicklungen digitalisieren wir das Geschäft – immer mit dem Ziel, Prozesse zu optimieren und zusätzliche Wege zum Kunden zu entwickeln. Die Digitalisierung zahlt also ein auf Prozesskosten und Kundenzufriedenheit.

**Die BayWa-Tochter Cefetra geht an die niederländische Unternehmensgruppe First Dutch. Tangiert dieser Deal die Geschäfte der Agravis?**

Heinecke: Wir gehen davon aus, dass die Cefetra durch den neuen Eigentümer als eigenständiger, ein Stück weit unabhängiger Handelspartner erhalten bleibt. Das begrüßen wir ausdrücklich. Denn jeder ausscheidende Wettbewerber macht Märkte weniger liquide. Auch den Zusammenschluss von Bunge und Viterra beobachten wir natürlich, weil wir mit beiden Waren handeln. Allerdings hat die Agravis durch ihre nationale Ausrichtung einen anderen Fokus als Multinationals wie Bunge oder ADM.



Jan Heinecke

© Agravis

Copyright © by AGRA-EUROPE Presse- und Informationsdienst GmbH

Die Beiträge dieses Dienstes sind urheberrechtlich geschützt. Die Verbreitung, auch durch Film, Funk und Fernsehen, fotomechanische Wiedergabe, Tonträger jeder Art, auszugsweiser Nachdruck oder Einspeicherung und Rückgewinnung in Datenverarbeitungsanlagen jeder Art, ist nur mit Einwilligung des Herausgebers zulässig. Alle Informationen werden sorgfältig recherchiert und aufbereitet. Eine Haftung wird ausgeschlossen. ISSN 0515-6777

**Die Erntegutbescheinigung der Saatgut Treuhand Verwaltung (STV) erhitzt aktuell die Gemüter. Wie geht die Agravis mit dem Druck um?**

Heinecke: Die von der STV entwickelte Erntegutbescheinigung ist die von uns bei der Ernteerfassung präferierte Variante, um das Erntegut-Urteil des Bundesgerichtshofs zu erfüllen. Regional und im Einzelfall finden wir aber gemeinsam mit Landwirten auch andere Lösungen, wie wir den gesetzlichen Anforderungen gerecht werden. Es ist maximal ärgerlich, dass uns das Erntegut-Urteil des Bundesgerichtshofs quasi zum Erfüllungsgehilfen der STV in einem Konflikt macht, in dem wir gar keine Partei sind. Wir gehen mit dem Dauerstreit jetzt schon ins zweite Erntejahr. Bauernverband und STV müssen sich jetzt schnell auf eine praxistaugliche und pragmatische Lösung einigen.

**Die durchschnittlich in Deutschland gedroschenen Weizenqualitäten sinken seit Jahren, was den Export immer schwieriger macht. Kann man hier von einem politisch gelenkten Qualitätsverlust sprechen?**

Heinecke: Natürlich stehen die niedrigeren Proteingehalte maßgeblich in Zusammenhang mit reduzierten Düngergaben aufgrund der Düngeverordnung. Dass uns die Politik damit im Export ein Bein stellen will, wäre aber sicher eine Überinterpretation.

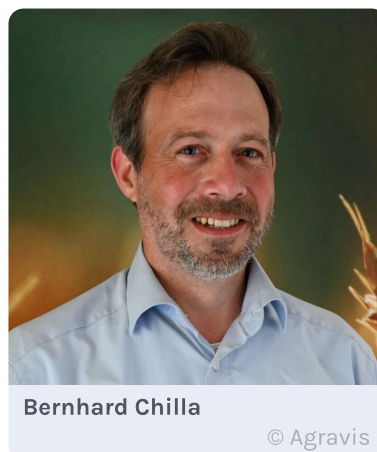
**Ist Eiweiß als wertbestimmender Parameter überhaupt noch der richtige Maßstab? Schließlich kann ein vernünftiges Brot auch mit deutlich weniger als 12% Eiweiß hergestellt werden?**

Heinecke: Entscheidend für die Backeigenschaften ist der Feuchtklebergehalt. Er ist in der Ernte nicht so schnell zu erfassen wie der Proteingehalt. Und beim Proteingehalt gilt grundsätzlich: Er korreliert positiv mit dem Feuchtklebergehalt. Daher braucht derzeit der Getreidemarkt als Orientierungspunkt weiterhin den Proteingehalt als wichtigen Parameter.

Chilla: Deutschland ist auf dem Weltmarkt bekannt für seinen guten Brotweizen. In Importländern wie Südafrika oder Nigeria hatten wir mit unseren Klebergehalten regelrecht ein Alleinstellungsmerkmal. Wir haben da einen Markt bedienen können, den andere Länder früher nicht bedienen konnten. Dieses Alleinstellungsmerkmal haben wir verloren. Jetzt konkurrieren wir mit Ware aus Frankreich, Rumänien, der Ukraine und Russland. Bei diesen Geschäften geht es immer um die Qualität, aber auch um logistische Vorteile. In beiden Punkten haben Länder wie Rumänien, Polen, die baltischen Staaten und Russland in den vergangenen zehn Jahren deutlich aufgeholt. Das Geschäft, das wir früher beispielsweise mit Nigeria gemacht haben, machen jetzt die baltischen Staaten.

**An der Pariser Euronext sind die Weizenpreise für neue Ernte zwischenzeitlich unter 200 Euro/t gefallen. Was sind die Gründe?**

Heinecke: Börsen mögen keine Unsicherheit, und angesichts täglich neuer Trump'scher Zolldekrete und geopolitischer Spannungen ist die Unsicherheit an den Börsen gerade riesig. So konzentriert sich beispielsweise die internationale Nachfrage nur auf die Deckung des kurzfristigen Bedarfes. Gleichzeitig kann derzeit nicht von einem knappen Getreideangebot gesprochen werden, da in Europa die Ernte nun im vollen Gange ist. Somit reden wir derzeit von einem hohen Getreideangebot – inklusive der Mais-Rekordproduktion in Brasilien –, die auf eine überschaubare Nachfrage trifft.



**Welche Rolle spielen die Terminbörsen bei der Preisbildung?**

Heinecke: Terminbörsen wie die Euronext in Paris sind Dreh- und Angelpunkt des Handelsgeschäfts. Alle Handelspartner brauchen die Börse, um Absicherungspositionen gegen das physische Geschäft aufzubauen.

Chilla: Schon in der Vermarktungskampagne 2024/25 sind die Getreidepreise nicht so nach oben gekommen, wie es schwache Ernten bei uns, in Frankreich und auch in Russland hätten vermuten lassen. Grund dafür war der stockende Export. Wir haben allein beim Weizen exportseitig 23 Mio. Tonnen weniger Nachfrage gesehen als in der Saison 2023/24, prozentual ist das der größte Einbruch seit der Finanzkrise 2008/09. Zum Start der Kampagne 2025/26 ist das Angebot absehbar deutlich größer – mit bis zu 85 Mio. Tonnen Weizen in Russland, einem zumindest durchschnittlichen Ergebnis in der Ukraine, sehr guten Ernten in Bulgarien und Rumänien. Für das Baltikum überschlagen sich die Vorhersagen regelrecht, bis zu 33 Mio. Tonnen in Frankreich, und in Deutschland erholt sich die Produktion allein über die Flächenausdehnung. Das Angebot ist also groß. Nachhaltig höhere Preise werden wir deshalb nur dann sehen, wenn die Exportnachfrage wieder anzieht. Traditionell drängt in der Ernte viel Ware aus dem Schwarzmeerraum in den Markt, was auf die vorderen Euronext-Laufzeiten drückt. Vielleicht haben wir Ende September oder Anfang Oktober ein besseres Bild, wie die Versorgungslage und damit die Preisentwicklung 2025/26 sein wird.

**Wie passt das bärische Bild zu den jüngsten Zahlen des USDA, wonach auf Weltebene 2025/26 mit einem Bestandsabbau bei den wichtigsten Getreidearten gerechnet werden muss?**

Chilla: Die Frage ist, wo die Bestände abgebaut werden sollen. Mit den derzeitigen Ernteschätzungen werden die Endbestände in den Exportländern nicht abgebaut, sondern – wie beispielsweise in den USA beim Mais – sogar im Jahresvergleich aufgebaut. Somit kommen wir wieder auf die Nachfrage zu sprechen. Wird diese höher sein als bislang geschätzt, dann fallen auch wieder Bestände in den Exportländern.

**Was ist dran am Gerücht, dass sich Russland zur Finanzierung des Ukrainekrieges im großen Stil von strategischen Weizenreserven trennt?**

Heinecke: Das geben unsere Verschifflisten aktuell nicht her. Was wir bislang an Verkäufen sehen, entspricht dem normalen Exportzyklus. Im ersten Halbjahr kommen traditionell die Schwarzmeeranrainer zum Zug, und wir ziehen den Kopf ein. Bei einer sehr großen russischen Ernte kann das auch noch zwei Monate länger gehen. Anschließend orientieren sich die Käufer Richtung Europa. Dann sind meistens Polen und Frankreich billiger. Die besseren Qualitäten kommen aus dem Baltikum. Und wenn wir Glück haben, bleibt am Ende des Vermarktungsjahres ein Fenster für deutsche Weizenexporte.

Chilla: Aktuell bremst uns an den Märkten eine massive Dollarschwäche aus. Jeder Cent Wechselkursänderung durch unseren starken Euro entspricht in etwa zwei Euro pro Tonne Weizen. Durch die aktuelle Dollarschwäche gehen uns also nominal 20 bis 25 Euro/t allein durch den Wechselkurs verloren.

**Was sagen Sie denn einem Landwirt in Westfalen, der anruft und fragt, wohin sich die Getreidepreise in der zweiten Jahreshälfte entwickeln?**

Heinecke: In diesen unsicheren Zeiten ist der wichtigste Punkt, dass alle Marktteilnehmer ihre Kosten kennen. Und dann rückt die aktuelle Marktlage in den Fokus. Es steht auf der Nordhalbkugel eine gute bis sehr gute Getreideernte vor der Tür. Dann stellt sich die Frage, ob die internationale Nachfrage sich 2025/26 wirklich kräftig erholt. Das wird aber erst ab Oktober/November genauer messbar sein. Somit gilt die Konzentration vorerst nur der Nachfrage im Binnenmarkt. Vor allem die Nachfrage aus dem heimischen Futtersektor ist aktuell vorhanden und diese Nachfrage sollte in diesem Wirtschaftsjahr kontinuierlich bedient werden.

**Wie groß ist aktuell die Chance auf einen Preisanstieg, den die Landwirte für Verkäufe nutzen könnten?**

Heinecke: Mit den aktuellen Schätzungen zur Getreideproduktion in den Exportländern kann nicht von einem knappen Getreideangebot ausgegangen werden. Doch die Ernte ist noch nicht eingefahren. Wetterkapriolen während der Weizenernte in Europa könnten also noch für die eine oder andere Überraschung sorgen. Auch die geopolitischen Risiken von Nahost bis Ukraine sind immer für einen Kursausbruch nach oben gut.

Chilla: Der US-Mais wird wie im Vorjahr der große Hebel für die globale Getreideangebotslage werden. Derzeit wird wieder ein neuer Rekordertrag erwartet. Ab Ende Juli kommt der Mais dort in die wichtigste Wachstumsphase. Das „falsche“ Wetter dann kann die Ertragsenerwartungen auch wieder senken. Grundsätzlich aber gilt: Eine kontinuierliche Vermarktung des Getreides ist meistens besser als auf die „eine“ Verkaufsgelegenheit zu warten.

*Vielen Dank für das Gespräch! AgE*

## **Zu den Personen**

**Jan Heinecke** ist seit 1. April 2022 Vorstandsmitglied bei der Agravis Raiffeisen AG. Der gelernte und studierte Landwirt war zuvor seit 2011 als Geschäftsführer der Magdeburger Getreide GmbH aktiv und steuerte das private Landhandelsunternehmen mit Stammsitz in Vahldorf bei Magdeburg.

**Bernhard Chilla** leitet die volkswirtschaftliche Abteilung Agrarerzeugnisse der Agravis Raiffeisen AG. Chilla hat in Göttingen Agrarwissenschaften studiert und liefert regelmäßig Analysen zu Nachfrage und Angebot national und international gehandelter Agrarrohstoffe.